CHUYỆN NGỤ NGÔN VỀ NGƯỜI XÂY ĐƯỜNG ỐNG

Cách bất cứ ai cũng có thể xây dựng một đường ống thu nhập thụ động liên tục trong nền kinh tế mới

BURKE HEDGES

TÁC GIẢ CỦA CUỐN SÁCH BÁN CHẠY TOÀN CẦU "DREAM-BIZ.COM"

Cuốn sách này được in với mục đích học tập, lưu hành nội bộ, không thương mại.

Trân trọng cảm ơn:

Người dịch: Nguyễn Phương Thảo

Biên tập: Nguyễn Thị Nguyệt Ánh

Lê Hương

Thiết kế bìa: Lê Thanh Tùng

Yêu thương và Biết ơn

Bạn có thể giống như

Người Hàng Xóm Triệu Phú!

Bạn đọc thân mến,

Cách đây 100 năm, việc một người bình thường trở thành triệu phú gần như là không tưởng. Hãy xem những số liệu về cuộc sống hồi đầu thế kỷ 20:

Năm 1900, mức lương bình quân ở Mỹ là 22 xu một giờ. Trung bình một công nhân có thu nhập từ 200 đến 400 đô la một năm, thấp hơn mức sống nghèo khổ tại thời điểm hiện nay. Chỉ 6% người Mỹ tốt nghiệp trung học. Tuổi thọ trung bình là 47 tuổi. 14% số hộ gia đình có bồn tắm. Cả nước Mỹ có 8.000 chiếc ô tô và 144 dặm đường có vỉa hè. Cho tới tận Chiến tranh Thế giới thứ Nhất, các gia đình ở Mỹ vẫn phải chi tới 80% thu nhập cho các nhu cầu thiết yếu của cuộc sống như thức ăn, chỗ ở và quần áo.

Tóm lại, cách đây 100 năm, trong xã hội chỉ có hai tầng lớp cơ bản: Người giàu và những người còn lại. Trong 10 gia đình thì chỉ có một là thuộc tầng lớp thượng lưu hay trung lưu. Điều này có nghĩa là vào năm 1900, 90% dân số Mỹ là người nghèo.

Tầng lớp trung lưu vẫn sống trong nợ nần.

Hiện nay ở Mỹ, thu nhập trung bình hàng năm của một gia đình là 47.000 đô la. Số xe hơi còn nhiều hơn cả số dân. Hầu hết mỗi gia đình đều có ít nhất hai chiếc Tivi. Tuổi thọ trung bình của người dân là 75 tuổi. Ngày nay, thu nhập trung bình của người Mỹ cao hơn. Họ có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn… và nhiều cơ hội việc làm hơn bao giờ hết.

Tuy nhiên, phần lớn trong số 72 triệu gia đình của nước Mỹ đang sống trong cảnh nợ nần. Ngoại trừ số tiền đặt cọc khi mua nhà, ô tô và đồ nội thất, các gia đình không có bất cứ một tài sản nào. KHÔNG HỀ CÓ TÀI SẢN! Mức thu nhập tăng lên đồng nghĩa với số nợ lớn hơn và thời gian làm việc dài hơn.

Vậy vấn đề nằm ở đâu?

Liệu bạn có bị đặt nhầm chỗ không?

Vấn đề nằm ở chỗ quá nhiều người đang tiến hành những kế hoạch sai lầm. Họ bị đặt vào những hệ thống sai lầm. Và họ thiếu những hiểu biết cơ bản về cách thức trở nên giàu có.

Tôi sẽ đưa ra một nhận định có thể làm cho bạn bị sốc. Nhưng đó là một điều thực tế hoàn toàn đúng và không thể bàn cãi. Bạn đã sẵn sàng chưa?

Có một chân lý vô cùng đơn giản rằng ngày nay, *việc trở thành triệu phú không phải là cơ hội mà là lựa chọn của bạn.*

Đúng vậy, ngày nay, phần lớn những người thuộc tầng lớp trung lưu đều có thể trở thành triệu phú. Bạn cho rằng điều đó là bất khả thi ư? Xin trả lời bạn rằng không phải như vậy đâu. Thực ra, điều này cũng khá đơn giản.

Nếu muốn trở thành triệu phú ngay từ hôm nay, tất cả những gì bạn cần làm là thực hiện theo ba bước sau đây:

1. Hiểu cách làm giàu.
2. Áp dụng nguyên si các cách thức làm giàu.
3. Luôn kiên định.

Tất cả chỉ có vậy - đó là những gì mà một người bình thường cần làm để trở thành triệu phú: Hiểu, áp dụng - sao chép và kiên định.

Bạn sẽ học được gì từ cuốn sách này?

Trong cuốn sách này bạn sẽ học những chiến lược mà một người bình thường có thể áp dụng để họ và gia đình thoát khỏi những nỗi lo về tài chính. Những chiến lược này vô cùng đơn giản, dễ áp dụng và đã được thời gian kiểm chứng. Những phương thức này đã tạo ra hàng triệu nhà triệu phú trong suốt hơn 50 năm qua.

Các bạn thân mến, việc trở thành triệu phú ngày nay không còn phụ thuộc vào may mắn nữa. Đó chỉ là vấn đề học hỏi và áp dụng những chiến lược để trở nên giàu có.

Trong cuốn sách ăn khách *Bẻ Khoá Bí Mật Triệu Phú (The Millionaire Next Door)*, tác giả viết: "Hầu hết các triệu phú không phải là hậu duệ của những Rockerfeller hay Vanderbilts. *Hơn 80% trong số đó là người bình thường* - những người biết cách làm giàu chỉ trong vòng một thế hệ."

Hãy suy ngẫm về điều này - *Hơn 80% nhà triệu phú là người bình thường"*. Con số này chứng minh cho điều tôi vừa nói ở trên - *ngày nay, việc trở thành triệu phú không còn là cơ hội mà là việc bạn có lựa chọn để trở thành triệu phú hay không!*

Mục đích của tôi khi viết cuốn sách *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống* này là dạy các bạn những chiến lược mà hàng thế kỷ qua những người giàu có đã sử dụng để làm giàu. Trước đây, những chiến lược này chỉ được phổ biến và là đặc quyền của một nhóm người. Vào thời điểm năm 1900, dù bạn có nắm được những chiến lược này, bạn cũng hầu như không thể có tiền hay các mối quan hệ để áp dụng chúng trong thực tế. Giờ đây mọi việc đã khác.

Ngày nay, nhờ sự phát triển của khoa học công nghệ tầng lớp trung lưu có mức lương cao hơn… và nhờ mô hình kinh doanh sáng tạo mà tôi gọi là “lãi kép điện tử” (e - compounding)…, hầu như bất kỳ người nào thuộc tầng lớp trung lưu, có trình độ từ phổ thông trở lên đều tận dụng yếu tố tiền, thời gian và các mối quan hệ để có được tự do cá nhân và tự do thật sự về mặt tài chính.

Và cả bạn nữa, bằng cách làm theo những chiến lược trong cuốn sách này, bạn cũng có thể trở thành triệu phú. *Chào mừng bạn gia nhập đại gia đình các triệu phú*.

Thân mến,

Burke Hedges

LỜI ĐỀ TẶNG

Gửi tặng những ai đã có đủ thông thái để trở thành người xây đường ống... và sẵn sàng chia sẻ sự thông thái đó với những người khác.

LỜI CẢM ƠN

Tính kỷ luật, sự quyết đoán, tập trung và kiên nhẫn là những từ đến trong tâm trí tôi khi nghĩ về Tiến sĩ Steve Price, người quan trọng nhất làm nên sự thành công của bản thảo này. Steve, anh thật tài năng nhưng cũng thật khắt khe trong việc theo đuổi dự án này từ đầu đến cuối. Tôi rất cảm kích với những gì anh đã đóng góp. Và trong mắt tôi, anh thực sự là một cộng sự "vô giá".

Tôi sẽ luôn cảm thấy biết ơn Katherine Glover, Chủ tịch của Nhà xuất bản INTI. Katherine là một nhà lãnh đạo tuyệt vời, và sự quan tâm, đóng góp đến từng chi tiết của cô trong suốt quá trình hình thành và phát triển của cuốn sách này thật sự vô giá.

Tôi cũng muốn bày tỏ lòng cảm ơn tới Donna Morrison. Donna, làm việc với cô luôn là một điều tuyệt vời.

Xin được gửi lời cảm ơn chân thành tới Liz Cherry và nhóm sáng tạo của cô về bản thiết kế bìa rất tuyệt vời. Nhóm thiết kế Cherry đã thành công trong việc truyền tải sức mạnh ghê gớm của thu nhập thụ động.

Sẽ là thiếu sót nếu tôi không cảm ơn tất cả mọi người trong INTI: Sandee Lorenzen, người điều hành các hoạt động tại INTI trơn tru và

chính xác như một chiếc đồng hồ Thuỵ Sĩ; Dee Garrand, người đã thiết kế và phụ trách năm trang web hay nhất trong lĩnh vực này; Cindy Hogde, người không chỉ quản lý kho sách một cách hiệu quả mà còn luôn làm việc với giọng nói vui vẻ và nụ cười tươi tắn. Jewel Parago, giám đốc tài chính, là sự kết hợp hai trong một của một chuyên gia máy tính và một tài năng kế toán. Liệu chúng tôi sẽ làm được gì nếu không có anh hả Jewel?

Cuối cùng, tôi muốn cảm ơn cha tôi, bởi Người luôn dặn dò khi tôi còn là thiếu niên rằng trong cuộc đời, những đường ống dẫn sẽ là những sợi dây bảo hiểm cho cuộc sống. Con cảm ơn vì sự kiên nhẫn và sự thông thái vô hạn của cha!

BURKE HEDGES, TÁC GIẢ CỦA:

- *Ai đã đánh cắp Giấc mơ Mỹ?*
- *Bạn không thể đánh cắp được cái thứ hai khi mới đặt một chân lên cái thứ nhất!*
- *Bạn, Inc (Liên hiệp)*
- *101 nghệ thuật sao chép?*
- *Đọc và trở nên giàu có*
- *Giấc mơ-kinhdoanh.com, Dream-Biz.com*

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU CỦA TÁC GIẢ BURKE HEDGES

Những đường ống dẫn là những sợi dây bảo hiểm cuộc sống cho bạn!

Đã 25 năm kể từ ngày cha tôi ra đi. Nhưng tôi vẫn nhớ như in ván cờ buổi chiều hôm ấy của cha con tôi như mới ngày hôm qua.

Tôi nhớ đã giúp cha tôi bày bàn cờ bên ngoài hiên ngôi nhà trên bãi biển của gia đình chúng tôi, nhìn ra Thái Bình Dương bên bờ biển của đất nước Ecuador.

Tôi nhớ những con sóng xô vào bờ cát trắng.

Tôi nhớ mùi hương của cây dâm bụt thoảng qua trong hơi nước mặn của biển cả.

Tôi nhớ lúc ngắm nhìn dải lụa mặt trời vàng mềm mại phía chân trời ánh thép.

Chúng tôi cùng chơi cờ cho tới khi màn đêm hạ xuống. Cha nói. Còn tôi lắng nghe.

“Đừng bao giờ coi điều gì đó là hiển nhiên”, tôi nhớ cha đã nói điều đó nhiều lần mỗi khi ông trông về phía chân trời.

Từ Hoàng tử trở thành Kẻ ăn xin trong một ngày

“Đừng bao giờ coi điều gì đó là hiển nhiên.”

Cha tôi nhắc đến năm 1959, năm mà Castro đã tiếp quản Cuba. Trước cuộc cách mạng, cha tôi là một trong những người giàu có nhất Cuba. Theo một bài viết trong tạp chí Time, cha tôi có số tài sản hơn 20 triệu đô la (so với tỷ giá tiền tệ hiện nay thì bằng ít nhất 200 triệu đô la). Ông sở hữu 12 kinh doanh khác nhau, bao gồm các nhà máy sản xuất sợi bông, các cửa hàng bán lẻ, một nhà máy dệt, một nhà máy sản xuất hoá chất và kinh doang bất động sản.

Khi Castro nắm quyền, cha mẹ tôi đã bỏ trốn sang Jamaica chỉ với ít quần áo trên lưng. Các kinh doanh của cha cùng các tài khoản ngân hàng đã bị tịch thu vì cái mà những người cộng sản gọi là “tội ác chống lại con người”.

“Tội ác” duy nhất của cha tôi là đã thành công… và đã coi thành tựu đó là điều hiển nhiên.

Đáng lẽ, ông nên chuyển một số tài sản của mình ra khỏi đất nước. Ông đã cho rằng việc Castro không thể lật đổ được chính quyền là điều hiển nhiên.

Cha tôi đã sai. Và ông phải trả giá bằng gia tài của mình.

Sự cảnh báo trước của những đường ống dẫn

Cha tôi đã cố gắng hết sức để tái thiết lại triều đại của ông. Nhưng một nền kinh tế suy thoái và một trái tim đau yếu đã đồng loã với nhau ngăn chặn bước phục hồi của ông. Ông không thấy cay đắng trong những ngày cuối cùng của cuộc đời. Ông chỉ thất vọng vì ông đã không còn thời gian.

Và trong lúc chúng tôi chơi cờ, cha tôi đã nỗ lực truyền đạt cho tôi những nguyên lý chìa khoá cốt lõi đã giúp ông tích luỹ của cải khi ông còn ở độ tuổi 40.

Cha tôi thường thuyết giảng cho tôi tầm quan trọng của việc sở hữu những kinh doanh riêng của mình. Quyền sở hữu có nghĩa là độc lập và quyền lực. Theo như cha tôi, càng có nhiều công việc kinh doanh bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu.

Cha tôi đã nói: "Những đường ống dẫn là những sợi dây bảo hiểm cho cuộc sống của con".

Tôi khắc sâu bài học của cha trong tim mình. Tôi đã bắt đầu công việc kinh doanh khi tôi mới 25 tuổi. Giờ đây, tôi đã sở hữu một số ngành kinh doanh có sức tăng trưởng nhanh.

Thú vị thay, một trong những công ty của tôi, Equibore, là công ty kinh doanh đường ống dẫn-theo đúng nghĩa đen. Equibore lắp đặt những đường ống dẫn ngầm mà những công ty dịch vụ công cộng trong "Nền kinh tế Cũ" sử dụng để cấp đường ống dẫn gas và dẫn nước. Còn các công ty viễn thông trong "Nền kinh tế Mới" dùng những đường ống dẫn cho những sợi cáp quang của họ, những đường ống dẫn của tương lai.

Người Cha giàu của tôi, người Cha giàu của anh

Cha tôi rất tin tưởng vào sự đa dạng hoá. Đó là lý do vì sao hầu hết 12 công ty của ông thuộc những lĩnh vực công nghiệp khác nhau.

"Nếu con chỉ có một đường ống dẫn, con chỉ có một sợi dây bảo hiểm cho cuộc sống", ông nói

khi ăn một quân cờ của tôi. "Con càng có nhiều đường ống dẫn bao nhiêu sẽ càng tốt bấy nhiêu".

Một vài tháng trước tôi đã nghe qua cuốn băng của Robert Kiyosaki có tựa đề "Người Cha Giàu đã dạy tôi gì về Đầu tư". Kiyosaki kể một câu chuyện ngắn về hai người đàn ông trẻ được thuê để mang nước từ hồ về ngôi làng cách hồ một dặm của họ. Một trong hai người đàn ông trẻ đã dùng xô để xách nước. Người đàn ông trẻ còn lại đã xây dựng một đường ống dẫn. Sau một thời gian dài, người đàn ông xây đường ống dẫn nước đã làm ăn tốt hơn hẳn so với anh bạn xách nước kia.

Cuốn băng của Kiyosaki đã nhắc nhở tôi nhớ lại những những bài học mà cha đã dạy tôi 25 năm về trước. Tối hôm đó, tôi trở về nhà và lập tức ghi nhanh 10 trang sơ bộ về nội dung của cuốn sách mới giải thích về sự song hành giữa những đường ống dẫn và những sợi dây bảo hiểm cuộc đời và hối thúc độc giả đa dạng hoá những dòng lợi nhuận của họ bằng cách xây dựng đồng thời những đường ống dẫn ngắn hạn và dài hạn.

Tôi đặt tựa đề cuốn sách này là "Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống".

Ba tháng sau tôi trao cho nhà xuất bản bản thảo của cuốn sách các bạn đang cầm trên tay.

Xây dựng những đường ống dẫn của chính bạn

Qua nhiều năm tôi đã áp dụng lời khuyên của cha và xây dựng một vài đường ống dẫn có thể sinh lời. Tôi không sở hữu 12 kinh doanh như cha đã làm. Và tôi cũng chưa sở hữu đến 20 triệu đô la.

Nhưng tôi đang nỗ lực làm việc.

Những đường ống dẫn được thiết kế để mang đi sự lo lắng trong cuộc sống mỗi con người bằng cách đặt lợi nhuận vào trong túi của họ. Nhưng hơn hết, những đường ống được thiết kế để cho mọi người được tự do cá nhân, tự do tài chính và đảm bảo suốt đời.

Nói ngắn gọn, đường ống dẫn là sợi dây bảo hiểm cho cuộc sống.

Cha tôi đã bị kẻ độc tài tước mất những sợi dây bảo hiểm cho cuộc sống của ông. Và ông không bao giờ lấy lại được. Nhân dân đất nước tôi được ban phúc - chúng tôi sẽ không bao giờ

để kẻ độc tài đoạt mất những sợi dây bảo hiểm cuộc đời mình. Chỉ có chúng tôi tự mình tước bỏ những sợi dây bảo hiểm cuộc đời của chính mình mà thôi.

Bằng cách nào ư?

Bằng cách không bắt đầu xây dựng chúng từ bây giờ!

Hãy rút ra bài học từ cha tôi - đừng cho rằng hiển nhiên ngày mai sẽ chỉ giống y như hôm nay. Bởi vì không phải như vậy!

Chỉ có sự an toàn duy nhất đến từ sự đảm bảo của đường ống dẫn.

Tôi thúc giục bạn hãy bắt đầu xây dựng những đường ống dẫn của bạn từ hôm nay… như vậy bạn sẽ có những sợi dây bảo hiểm cho cuộc sống ngày mai!

PHẦN MỞ ĐẦU

Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống

Năm 1801, ở một thung lũng giữa nước Ý

NGÀY XỬA NGÀY XƯA, RẤT XƯA, có hai người anh em họ trẻ trung và đầy tham vọng tên là Pablo và Bruno, họ sống gần nhau trong một ngôi làng nhỏ ở Ý.

Họ là những người bạn thân nhất của nhau.

Và là những người có hoài bão.

Họ không ngừng nói chuyện với nhau về một ngày nào đó, một cách nào đó, họ sẽ trở thành những người đàn ông giàu có nhất làng. Cả hai đều thông minh và chăm chỉ. Tất cả những gì họ cần là một cơ hội.

Một ngày nọ cơ hội đã đến. Làng quyết định thuê hai chàng trai mang nước từ một con sông gần đó về bể chứa nước công cộng ở quảng trường trung tâm. Công việc đó đã thuộc về Pablo và Bruno.

Mỗi người xách hai xô nước và tiến thẳng ra con sông. Hết ngày, họ đã đổ đầy nước vào bể chứa. Người già trong làng đã trả cho họ một xu cho mỗi xô nước.

"Giấc mơ của chúng ta đã thành hiện thực rồi!" Bruno hét to. "Tôi thật không dám tin vào vận may tuyệt vời của chúng mình".

Nhưng Pablo không chắc là vậy.

Lưng anh đau mỏi và bàn tay anh phồng rộp lên vì xách những xô nước nặng. Anh khiếp sợ mỗi khi tỉnh dậy và đi làm vào sáng hôm sau. Anh thề rằng anh phải tìm ra một cách thức tốt hơn để mang nước từ dòng sông về làng.



Pablo, người xây đường ống dẫn

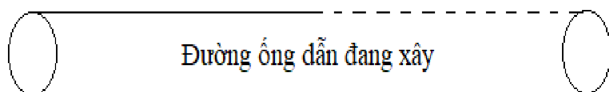
"Bruno này, tôi có một kế hoạch", Pablo nói với Bruno vào buổi sáng khi hai người xách xô nước đi ra sông. "Thay vì hì hụi xách xô đi tới đi lui để kiếm vài đồng mỗi ngày, hãy cùng xây một đường ống dẫn nước bắc từ con sông dẫn về làng mình đi".

Bruno dừng lại chết đứng giữa đường.

"Một đường ống dẫn nước! Ai đã từng nghe tới cái đó?" Bruno hét lên. "Chúng ta có được một công việc tuyệt vời, Pablo. Tôi có thể xách 100 xô nước một ngày. Một xu một xô, là 1 đô la một ngày đấy! Tôi giàu rồi! Đến cuối tuần, tôi có thể mua một đôi giày mới. Đến hết tháng là một con bò sữa. Và đến cuối sáu tháng, tôi có thể xây một cái nhà. Chúng ta đang có công việc tốt nhất thị trấn. Chúng ta có những ngày nghỉ cuối tuần và 2 tuần nghỉ lễ được trả công mỗi năm. Chúng ta đã ổn định cuộc sống rồi! Hãy đi khỏi đây với cái đường ống dẫn của cậu đi".

Nhưng Pablo không dễ nản chí như vậy. Anh kiên nhẫn giải thích kế hoạch đường ống dẫn cho người bạn thân. Pablo sẽ đi gánh nước nửa ngày, nửa ngày còn lại cộng thêm cuối tuần, anh sẽ xây

dựng đường ống dẫn của mình. Anh ấy biết rằng sẽ thật vất vả khi đào rãnh trên đất đá. Vì được trả tiền trên những xô nước anh xách được, anh biết rằng ban đầu thu nhập sẽ giảm đi. Anh cũng biết rằng sẽ mất một năm, có thể là hai năm, trước khi đường ống dẫn của anh ấy bắt đầu mang lại lợi nhuận lớn. Nhưng Pablo tin tưởng vào giấc mơ của mình và anh đã bắt tay vào làm việc.



Bruno và những người dân làng bắt đầu chế nhạo Pablo, họ gọi anh là "Pablo, anh chàng Đường ống dẫn". Bruno với số tiền kiếm được gấp đôi thu nhập của Pablo đã khoe khoang những vật dụng anh mới sắm được. Anh mua một con lừa được trang bị với một bộ yên mới cứng bằng da thuộc, anh luôn để nó ở ngoài căn nhà 2 tầng mới toanh. Anh mua những bộ quần áo lòe loẹt và những bữa ăn ngon lành trong quán trọ. Người dân làng gọi anh là Ngài Bruno, họ khen ngợi anh mỗi khi anh mời rượu tất cả mọi người trong quán và họ cười lớn mỗi khi anh pha trò.

Hành động nhỏ tạo ra Kết quả lớn

Trong khi Bruno đang nằm dài trên chiếc võng vào mỗi buổi tối và những ngày cuối tuần thì Pablo vẫn cần mẫn đào đường ống dẫn của mình. Mấy tháng đầu, dù Pablo đã cố gắng nhưng không có kết quả mấy. Công việc khá vất vả, thậm chí nặng nhọc hơn việc xách nước của Bruno bởi Pablo còn làm việc cả vào các buổi tối và cuối tuần.

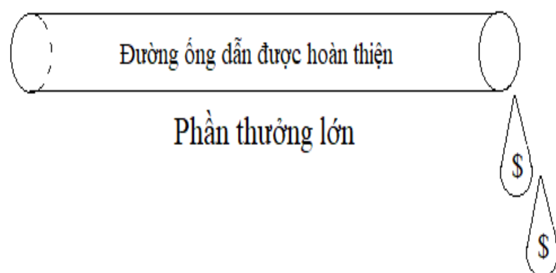
Nhưng Pablo luôn tự nhắc nhở mình rằng giấc mơ tươi đẹp ngày mai được xây dựng bằng những hy sinh của ngày hôm nay. Ngày lại ngày, anh đào từng mét một.

"Từng mét, từng mét, sẽ là hai mét", anh tự hát khi vung cái cuốc chim cắm vào mảng đất đá. Những cuốc nhỏ dần mở rộng ra thành 1 mét… rồi thành 10 rồi 20… 100…

"Nỗi đau ngắn sẽ được trả lại bằng lợi ích lâu dài", anh tự nhắc mình khi anh kiệt sức sau một ngày lao động và trở về với căn lều khiêm tốn. Anh đo lường thành công của mình bằng việc đặt ra và đạt được mục tiêu mỗi ngày. Anh hiểu rằng, theo thời gian, kết quả sẽ vượt xa những nỗ lực của anh.

“Hãy tập trung nghĩ về phần thưởng sắp tới”, anh nhắc đi nhắc lại khi chập chờn trong giấc ngủ vang tiếng cười của người dân làng từ quán rượu vọng lại.

“Hãy tập trung nghĩ về phần thưởng sắp tới…”



Tình thế lật ngược

Từng ngày qua đi. Một ngày nọ Pablo chợt nhận ra đường ống của anh đã hoàn thành được một nửa. Vậy là anh chỉ còn phải đi một nửa quãng đường để làm đầy xô nước của mình! Pablo đã sử dụng tối đa thời gian để xây dựng đường ống của mình. Và ngày hoàn thiện cũng ngày một đến sớm hơn.

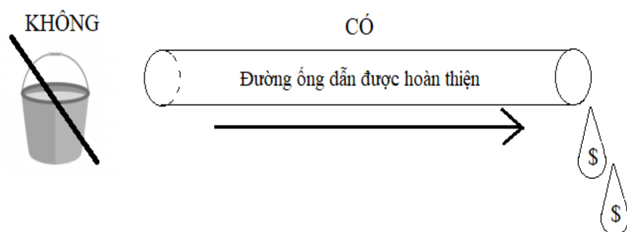
Trong những phút nghỉ ngơi, Pablo quan sát người bạn của mình xách những xô nước. Chưa bao giờ vai của Bruno trở nên sưng phồng như

vậy. Đôi vai anh mỏi nhừ, những bước chân của anh nặng nề, chậm chạp bởi công việc cực nhọc đều đều. Bruno cáu kỉnh và rầu rĩ, bực tức trước thực tế anh ta phải chịu số phận xách nước ngày qua ngày cho đến hết đời.

Anh bắt đầu ít ở nhà và la cà ở quán rượu nhiều hơn. Khi những khách uống rượu ngó thấy Bruno đến, họ huýt sáo trêu chọc anh "Bruno Anh chàng Xách nước đã đến rồi", và họ cười khúc khích với nhau khi thấy những gã say trong thị trấn bắt chước dáng gù lê bước của Bruno. Bruno không còn mua rượu mời mọi người trong quán, cũng không kể những câu chuyện cười nữa. Lúc này, anh thích ngồi một mình trong những góc tối vây quanh bởi những cái chai rỗng.

Cuối cùng, ngày trọng đại của Pablo cũng đã đến - đường ống dẫn đã hoàn thành! Những người dân làng bàn tán xôn xao khi chứng kiến dòng nước chảy qua đường ống dẫn về bể chứa nước chung của làng. Bây giờ, dân làng đã có nguồn cung cấp nước sạch thường xuyên, dân chúng từ những vùng xung quanh cũng nghe tiếng mà

chuyển đến ngôi làng sinh sống, ngôi làng ngày càng phát triển và thịnh vượng.

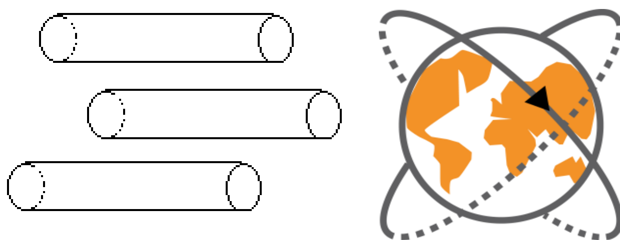


Sau khi đường ống dẫn được hoàn thành, Pablo không còn phải xách từng xô nước nữa. Cho dù anh có làm việc hay không thì nước vẫn chảy. Nước chảy khi anh đang ăn. Nước chảy khi anh đang ngủ. Nước chảy trong những ngày cuối tuần khi anh đang vui chơi. Càng nhiều nước chảy về làng, càng có nhiều tiền chảy vào túi của Pablo.

Pablo - Anh chàng Đường ống dẫn đã được biết tới với cái tên Pablo - Người làm nên Điều kỳ diệu. Các chính trị gia khen ngợi tầm nhìn của anh và năn nỉ anh ra tranh cử chức thị trưởng. Nhưng Pablo hiểu rằng những gì anh đã đạt được không phải là điều kỳ diệu. Nó chỉ là khởi đầu của một giấc mơ lớn, rất lớn. Bạn thấy đấy, Pablo

có những kế hoạch vươn xa ra ngoài thị trấn của anh.

Pablo dự định xây dựng những đường ống dẫn trên toàn thế giới!



Tuyển bạn làm việc để giúp đỡ

Đường ống dẫn đã khiến Bruno - Anh chàng Xách nước mất việc. Pablo cảm thấy đau lòng khi nhìn người bạn cũ cầu xin đồ uống miễn phí tại quán rượu. Vậy nên Pablo thu xếp gặp Bruno.

“Bruno này, tôi đến để nhờ anh giúp đỡ đây”. Bruno dựng thẳng đôi vai gù của anh và liếc nhìn lại với cặp mắt nhỏ thâm đen. “Đừng có nhạo báng tôi”, Bruno rít lên.

“Tôi không đến đây để hả hê với thành công của mình”, Pablo nói. “Tôi đến đây để đề nghị anh một cơ hội tuyệt vời. Tôi đã mất hơn hai năm để hoàn thành đường ống dẫn đầu tiên của mình.

Nhưng tôi cũng đã học được rất nhiều trong suốt hai năm đó! Tôi hiểu phải dùng công cụ nào. Nên đào ở đâu. Làm thế nào để đặt ống dẫn. Tôi đã ghi chép trong suốt thời gian làm việc, và tôi đã phát triển một hệ thống cho phép tôi có thể xây dựng nhiều đường ống dẫn khác nữa".

"Tôi có thể tự mình xây dựng đường ống dẫn trong một năm. Nhưng như vậy không phải là cách sử dụng thời gian của tôi theo cách tốt nhất. Kế hoạch của tôi là dạy anh và nhiều người khác cách xây dựng đường ống dẫn... rồi sau đó nhờ anh dạy những người khác... rồi lại nhờ mỗi người trong số đó dạy thêm nhiều người khác nữa... cho đến khi đường ống dẫn có ở mọi ngôi làng trong vùng... ở mọi ngôi làng trên cả nước... và thậm chí, đường ống dẫn xuất hiện ở mọi ngôi làng trên toàn thế giới!"

"Hãy thử nghĩ xem", Pablo tiếp tục, "Chúng ta có thể kiếm được một phần trăm lợi nhuận từ mỗi mét khối nước chảy qua những đường ống dẫn này. Càng nhiều nước chảy qua ống, càng nhiều tiền chảy vào túi chúng ta. *Những đường ống dẫn mà tôi lắp đặt không phải là sự kết thúc của một giấc mơ. Đó chỉ là sự khởi đầu".*

Bruno cuối cùng cũng nhìn thấy bức tranh tổng thể. Anh mỉm cười và chìa bàn tay chai sạn của mình cho người bạn thân. Họ bắt tay... và ôm lấy nhau như những người bạn lâu ngày thất lạc.

Giấc mơ đường ống dẫn trong một thế giới mang xô xách nước

Nhiều năm trôi qua. Pablo và Bruno đã nghỉ hưu được một thời gian. Công việc kinh doanh đường ống dẫn toàn cầu của họ vẫn tiến triển tốt, hàng triệu đô la được bơm về tài khoản ngân hàng của hai người mỗi năm. Đôi khi, trong những chuyến đi của họ qua các làng quê, Pablo và Bruno chợt gặp những thanh niên đang đi xách nước.

Hai người bạn thời thơ ấu đã kéo những chàng thanh niên lại và kể cho họ nghe câu chuyện của mình, đồng thời đề nghị được giúp họ xây dựng những đường ống dẫn của chính họ. Một vài người lắng nghe và nắm lấy cơ hội để khởi động một kinh doanh đường ống dẫn. Nhưng cũng đáng buồn là, hầu hết những anh chàng xách nước đều thẳng thừng gạt bỏ ý tưởng về đường ống dẫn. Pablo và Bruno liên tục nghe

những lời từ chối giống nhau hết lần này đến lần khác.

"Tôi không có thời gian".

"Bạn tôi nói rằng anh ta biết một anh bạn của một người bạn đã cố gắng xây đường ống dẫn và đã thất bại".

"Chỉ có những người đầu tiên nhanh chân nhất kiếm chác được từ những đường ống dẫn thôi".

"Tôi đã xách nước cả đời. Và tôi sẽ trung thành với những gì tôi biết".

"Tôi biết vài người đã mất tiền vì cái đường ống dẫn bất lương. Tôi thì chả dại gì làm thế".

Điều đó làm Pablo và Bruno hết sức thất vọng vì có quá ít người có tầm nhìn xa trông rộng.

Cả hai cùng chấp nhận trước thực tế rằng họ sống trong một thế giới xách nước... và chỉ có rất ít người dám mơ đến những giấc mơ đường ống dẫn.

PHẦN 1

Chúng ta sống trong một thế giới mang xô xách nước

BÀI HỌC SỐ 1

Bạn là ai? - Một người Mang xô xách nước? Hay một người Xây đường ống dẫn?

> “Bruno này, tôi có một kế hoạch”, Pablo nói với Bruno vào buổi sáng khi hai người xách xô nước đi ra sông. “Thay vì hì hụi xách xô đi tới đi lui để kiếm vài đồng mỗi ngày, hãy cùng xây một đường ống dẫn nước bắc từ con sông dẫn về làng mình đi.”
>
> Bruno dừng lại chết đứng giữa đường.
>
> “Một đường ống dẫn nước! Ai đã từng nghe tới cái đó?” Bruno hét lên.
>
> - Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

Bạn là ai? … Một người mang xô xách nước? Hay một người xây đường ống?

Bạn được trả tiền chỉ khi bạn xuất hiện và làm công việc, giống như Bruno - Anh chàng xách nước?

Hay bạn làm một lần và được trả tiền lặp đi lặp lại, giống như Pablo - Anh chàng Xây đường ống dẫn?

Nếu bạn giống hầu hết mọi người, bạn đang thực hiện kế hoạch xách nước. Tôi gọi nó là "Cái bẫy đánh đổi Thời gian lấy Tiền." Bạn biết phải làm gì rồi đấy:

Một giờ làm việc bằng một giờ lương.

Một tháng làm việc bằng một tháng lương.

Một năm làm việc bằng một năm lương.

Nghe có quen không?



= Cái bẫy đánh đổi Thời gian lấy Tiền

Vấn đề của việc xách nước đó là tiền sẽ ngừng đến khi ngừng đi xách nước. Điều đó có nghĩa là

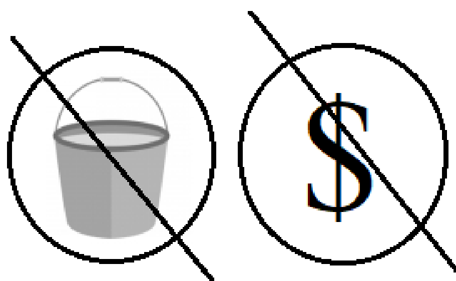
khái niệm "công việc đảm bảo" hoặc một "công việc mơ ước" là một ảo tưởng. Mối nguy hiểm cố hữu của việc mang xô xách nước là thu nhập tạm thời thay vì liên tục.

Nếu Bruno thức dậy với một cái lưng đau và không thể ra khỏi giường, anh ấy sẽ kiếm được bao nhiêu tiền ngày hôm đó? Không đồng nào cả!

Không làm việc, không có tiền!

Điều tương tự xảy đến với bất kỳ công việc mang xô xách nước nào khác.

Một khi những người mang xô xách nước đã sử dụng hết những ngày nghỉ phép và những kỳ nghỉ lễ, nếu họ không thể tiếp tục mang xô xách nước, họ sẽ không thể tiếp tục nhận lương. Chấm hết.



Không xách nước = Không lương

Nha sỹ không thể tiếp tục mang xô xách nước

Đây là một ví dụ thực tế trong cuộc sống. Bác sỹ nha khoa trước của tôi là một nha sỹ giỏi nhất mà tôi biết. Cô ấy là một chuyên gia - một nha sỹ tuyệt vời. Tính cách tuyệt vời. Kỹ thuật tuyệt vời. Mỗi lần tôi đến khám hầu như không đau một chút nào. Thêm nữa, cô ấy yêu thích việc mình đang làm, và cô tự lên lịch trình của mình (văn phòng của cô ấy chỉ làm việc 3 ngày một tuần nên cô ấy có thể dành 4 ngày nghỉ cuối tuần bên gia đình).

Cô kiếm được hơn 100.000 đô la mỗi năm, làm công việc yêu thích 3 ngày trong một tuần. Đây là một công việc mang xô xách nước mơ ước nếu có trên đời.

Một vấn đề là, trước khi 40 tuổi, tay cô ấy bị viêm khớp và cô ấy không thể tiếp tục làm việc. Hiện nay cô dạy học ở một trường đại học ở địa phương kiếm được bằng một phần ba thu nhập khi cô còn là nha sỹ. Mặc dù không phải lỗi do mình gây nên, công việc mơ ước của cô ấy đã biến mất.

Bây giờ thì bạn đã hiểu tại sao tôi nói không có cái được gọi là công việc đảm bảo chưa? Bạn

có thấy những người mang xô xách nước dễ bị tổn thương như thế nào không?

Vấn đề của cái bẫy đánh đổi thời gian lấy tiền là nếu bạn không thể đánh đổi thời gian, bạn không có tiền!

Pablo - anh chàng đường ống dẫn nhận ra sự giới hạn của việc mang xô xách nước từ sớm - và ngay từ lúc đầu anh tạo ra một hệ thống nhờ đó anh có thể tiếp tục nhận tiền cho dù anh có bỏ thêm thời gian vào hay không.

Pablo hiểu rằng không có sự đảm bảo trong việc mang xô xách nước. Anh ấy hiểu rằng đường ống dẫn là sợi dây bảo hiểm cho cuộc sống của mình.

Điều gì sẽ xảy ra với bạn nếu như bạn không thể bỏ thêm thời gian?

Thế còn bạn - bạn sẽ làm gì nếu ngày mai thu nhập của bạn dừng lại?

Điều gì sẽ xảy ra khi công ty cho bạn nghỉ việc?

Điều gì sẽ xảy ra khi bạn bị bệnh hay bị tàn tật và không thể mang xô xách nước được nữa?

Điều gì xảy ra nếu một trường hợp y tế khẩn cấp ngốn hết số tiền tiết kiệm của bạn?

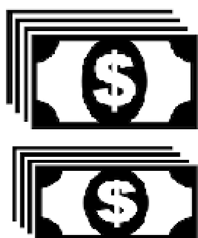
Điều gì xảy ra nếu số tiền dự phòng bốc hơi biến mất sau một đêm?

Nếu như thu nhập của bạn dừng lại vào ngày mai, bạn có thể trả tiền thế chấp được trong bao lâu?… trả tiền mua xe?… hay trả tiền học phí cho lũ trẻ nhà bạn?

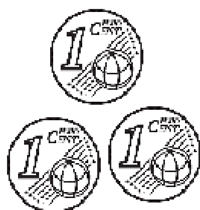
Sáu tháng? Ba tháng? Ba tuần?!!!!

Khoản dự phòng của bạn

6 tháng? **3 tháng?** **3 tuần?**







Nếu thảm họa xảy ra, bạn có sợi dây bảo hiểm nào sẽ bảo vệ bạn và gia đình của bạn chưa?

Hay bạn đánh cược rằng công việc mang xô xách nước sẽ tiếp tục không bị gián đoạn cho tới khi bạn vẫn cần thu nhập?

Bạn có làm bảo vệ… làm văn phòng… hay là chuyên gia đi chăng nữa, bạn vẫn đang đánh đổi một đơn vị thời gian cho một đơn vị tiền bạc.

Sự đảm bảo nằm ở đâu?

Những đường ống dẫn trả tiền trong lúc bạn đang chơi

Như Pablo đã nói, "Phải có cách khác tốt hơn!"

Thật may sao, có cách khác thật.

Nó được gọi là đường ống dẫn - nguồn thu nhập thụ động liên tục - nguồn thu nhập cứ chảy vào túi bạn cho dù bạn có bỏ thời gian vào hay không. Cách duy nhất để xây dựng một sự đảm bảo đúng nghĩa đó là làm việc Pablo đã làm - xây dựng một đường ống dẫn trong khi bạn vẫn đang đi xách những xô nước!

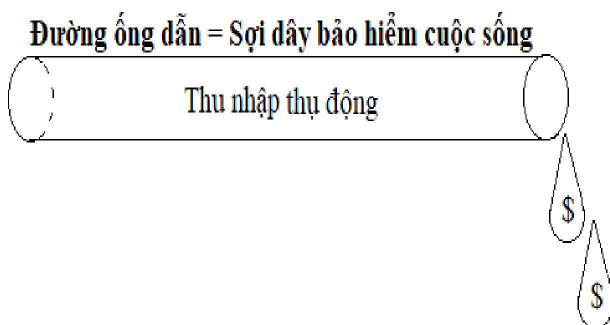
Những đường ống dẫn là sợi dây bảo hiểm của cuộc sống bởi vì chúng cho phép mọi người thoát khỏi cái bẫy đánh đổi thời gian lấy tiền. Khi bạn xây dựng đường ống dẫn, bạn xây một lần, nhưng bạn được trả tiền lặp đi lặp lại nhiều lần.

Những đường ống dẫn mở 24/7/365. Có nghĩa là đường ống dẫn có thể trả tiền cho bạn lúc bạn đang ngủ. Hay khi bạn đang chơi. Hay khi bạn

về hưu. Hay khi bạn đang bệnh, bị tàn tật và không đủ khả năng làm việc. Hay trong những lúc khẩn cấp.

Đó là sức mạnh của nguồn thu nhập thụ động.

Đó là lý do vì sao tôi nói rằng những đường ống dẫn là những sợi dây bảo hiểm cuộc sống!



BÀI HỌC SỐ 2

Chúng ta sống trong một thế giới mang xô xách nước

"Chúng ta có được một công việc tuyệt vời, Pablo. Tôi có thể xách 100 xô nước một ngày. Một xu một xô, là 1 đô la một ngày đấy! Tôi giàu rồi! Đến cuối tuần, tôi có thể mua một đôi giày mới. Đến hết tháng là một con bò sữa. Và đến cuối sáu tháng, tôi có thể xây một cái nhà. Chúng ta đang có công việc tốt nhất thị trấn. Chúng ta có những ngày nghỉ cuối tuần và 2 tuần nghỉ lễ được trả công mỗi năm. Chúng ta đã ổn định cuộc sống rồi! Hãy ra khỏi đây với cái đường ống dẫn của cậu đi."

- Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

Một vị bác sỹ chở con gái 4 tuổi của mình tới nhà trẻ, ông để ống nghe của mình trên ghế xe

ôtô. Đứa bé với lấy và bắt đầu nghịch chiếc ống nghe.

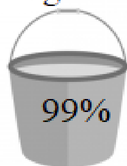
“Con gái tôi muốn đi theo bước chân của mình”, vị bác sỹ thầm nghĩ. “Đây là khoảnh khắc tự hào nhất của cuộc đời tôi.”

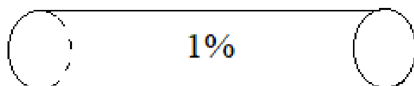
Đứa trẻ bắt đầu để ống nghe quanh cổ và giữ phần cảm biến trước ngực giống như một chiếc micrô. “Chào mừng tới Mc Donald. Vui lòng đặt món.”

Đây là một câu chuyện đáng yêu minh họa tại sao chúng ta lại bị hút bởi những công việc mang xô xách nước - được gọi là “khỉ nhìn thấy, khỉ làm theo.” Cô bé đã tới Mc Donald thường xuyên đến nỗi cô ấy tưởng cái ống nghe là cái tai nghe và bắt chước cách những nhân viên nói chuyện với khách hàng.

Giống như cô bé, hầu hết mọi người nhầm lẫn việc mang xô xách nước với việc xây đường ống dẫn. Chúng ta quan sát thấy rằng 99% số người mang xô xách nước. Vậy nên chúng ta một cách tự nhiên khẳng định việc mang xô xách nước là cách duy nhất giúp ta đạt được điều mình mong muốn trong cuộc đời.

Người mang xô vs. Người xây đường ống





Kiếm tiền chỉ đủ tiêu

Thu nhập thụ động liên tục

Đó là lý do vì sao Bruno có khoảng thời gian khó khăn để hiểu được sức mạnh của những đường ống dẫn - Pablo là người xây đường ống đầu tiên mà Bruno từng biết! Bruno bác bỏ đường ống dẫn bởi vì họ khác biệt. Đối với Bruno, những đường ống dẫn chưa được chứng minh. Đối với Bruno, đường ống dẫn là phi lý và mạo hiểm.

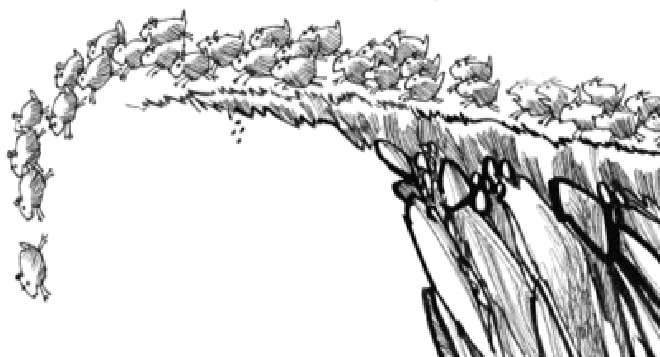
Đa phần mọi người nghĩ giống Bruno. Chúng ta lớn lên xung quanh là những người mang xô xách nước nghèo nàn, nên ta nghĩ rằng đó là cách thế giới vận hành. Điều này gợi nhớ tôi đến những sự dán nhãn mà tôi mới thấy gần đây:

100,000 chú chuột Lemming không thể sai!

Mọi người nghĩ tương tự về việc mang xô xách nước - 100.000 người mang xô xách nước không thể sai! Có, họ có thể sai đấy!

Tâm lý Chuột lemming*

*(*một giống chuột nhỏ nối đuôi nhau lao xuống vách đá)*



Tin tưởng tuyệt đối vào Mang xô xách nước

Hãy đối mặt với việc này - trên thế giới này có số người mang xô xách nước nhiều hơn những người xây đường ống rất nhiều.

Tại sao?

Tại vì mang xô xách nước là một mô hình mà bố mẹ chúng ta nối nghiệp và cũng là công việc mà họ truyền dạy lại cho chúng ta. Mô hình mang xô xách nước cho bạn biết rằng ở một thế giới

mang xô xách nước, đây là những điều bạn phải làm để tiến lên trong cuộc sống:

Đi đến trường và học cách mang những chiếc xô. Làm việc rất chăm chỉ. Tìm cách mang được những chiếc xô lớn hơn. Xin từ chức ở Công ty mang xô A để làm việc cho Công ty mang xô B, nơi mà cho ta cơ hội để mang những chiếc xô lớn hơn. Làm việc nhiều giờ hơn để xách được nhiều xô nước hơn. Cho những đứa con vào những trường học đào tạo mang xô xách nước. Chuyển nghề nghiệp từ việc mang xô kim loại sang xô nhựa… rồi mang xô kỹ thuật số. Mơ về một ngày có thể nghỉ hưu công việc mang xô xách nước. Cho tới lúc đó, tiếp tục mang những xô nước. Mang nhiều những xô nước hơn…

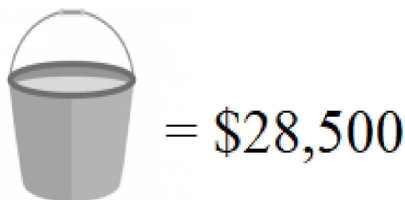
Tất cả những người mang xô xách nước đó kiếm được gì cho những nỗ lực của họ?

Ít một cách đáng ngạc nhiên.

Theo khảo sát thường niên "Những gì mọi người kiếm được" của tạp chí Parade, những người lao động trung bình ở Mỹ kiếm được $28.500 một năm. Khấu trừ đi gần 20% tiền thuế, còn lại $22.500 để sống.

Hãy cùng đối mặt nào - $22,500 tiền lương còn lại sau khi đã khấu trừ thuế không đủ tiền để trang trải những nhu cầu thiết yếu cho một gia đình 4 người. Điều đó có nghĩa là đa số mọi người đều khát khao có nhiều tiền hơn!

Lương trung bình của người mang xô



Những chiếc xô trong cuộc diễu hành

Vậy những người mang xô xách nước làm gì khi họ cần thêm nhiều tiền hơn? Bởi vì họ có tâm lý của những người mang xô xách nước, họ đi đến một giải pháp cho việc mang xô xách nước - nếu bạn cần nhiều tiền, bạn phải xách nhiều xô nước hơn nữa!

"Bố sẽ làm công việc mang xô xách nước thứ hai vào buổi chiều và cuối tuần", ông bố có công việc mang xô xách nước nói.

"Mẹ có thể quay lại làm công việc mang xô xách nước cũ mà trước khi các con chào đời mẹ đã làm", bà mẹ mang xô xách nước nói.

"Lũ trẻ có thể xin những công việc mang xô xách nước khi hết giờ học ở trường và vào mùa hè", những cha mẹ mang xô xách nước thông báo.

Và đó là những gì họ làm. Kết quả ư?

Ngày nay người Bắc Mỹ làm việc nhiều giờ nhất trên thế giới, thậm chí còn nhiều hơn cả những người Nhật bị ám ảnh bởi công việc. Liệu kế hoạch kiếm nhiều tiền hơn bằng việc mang xô xách nước có hiệu quả?

Trong một từ, "KHÔNG!"

Đây là một thực tế lạnh lùng và không thể chối cãi được:

- Nợ tiêu dùng đang ở mức cao kỷ lục. Nợ hộ gia đình ở Mỹ đã tăng hơn bốn lần trong 17 năm qua. Hộ gia đình trung bình ngày nay cứ mỗi đô la thu nhập còn lại sau khi nộp thuế có 95cent nợ.
- Tỷ lệ phụ nữ đi làm để hỗ trợ gia đình đã tăng nhiều hơn gấp đôi trong vòng 20 năm

qua, từ 19% năm 1980 lên đến 46% hiện nay.

- Càng ngày càng nhiều người thế chấp lần thứ hai và thứ ba trên tài sản lớn nhất của họ - những ngôi nhà - để thanh toán hóa đơn.
- Cá nhân phá sản tăng hàng năm lên đến 1,4 triệu người vào năm 2000 - ngay cả khi nền kinh tế đang bùng nổ!

Xin chào - *o* - *o* - *o*! Có gì sai với bức tranh này vậy?

Sự sai lầm của việc mang những xô nước lớn hơn

Những người mang xô xách nước lập luận rằng những xô nước lớn có nghĩa là lương cao hơn. Vậy nên những người mang xô xách nước tự nói với bản thân mình rằng mọi việc sẽ ổn khi họ có được công việc xách những xô nước lớn hơn.

Những người mang xô xách nước mãi mãi tự hỏi rằng những người mang xô xách nước khác kiếm được bao nhiêu. Phòng Thống kê Lao động Mỹ theo dõi mức lương theo giờ của hàng trăm

nghề nghiệp khác nhau. Một giờ lương của bạn so sánh với những công việc khác sẽ như thế nào?

Mức Lương theo giờ

(từ Phòng Thống kê Lao động Mỹ)

Nghề nghiệp	**Lương theo giờ**
Đầu bếp đồ ăn nhanh	$6,29
Nhân viên trạm xăng	$7,34
Quản gia	$8,44
Nhân viên bán hàng	$9,12
Thư ký	$11,86
Thợ lợp mái	$13,63
Thợ sửa ô tô	$13,97
Tài xế xe tải	$14,08
Lính cứu hỏa	$15,63
Người đưa thư	$16,39
Nhân viên tín dụng	$20,05
Lập trình máy tính	$25,67
Kỹ sư hóa học	$29,44
Nhà vật lý học	$33,23
Luật sư	$36,49
Nha sỹ	$44,40
Bác sỹ, bác sỹ phẫu thuật	$49,05

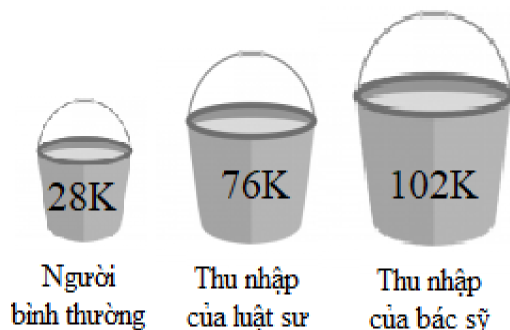
Giả sử hầu hết mọi người được trả lương cho 40 giờ một tuần (thậm chí họ có thể phải làm việc tối thiểu 50 giờ một tuần… và nhiều hơn!) và được kỳ nghỉ có lương trong 2 tuần, đây là thu nhập hàng năm cho 5 nghề nghiệp nêu trên:

Thu nhập hàng năm

1. Đầu bếp $13.083
2. Nhân viên bán lẻ $18.970
3. Người đưa thư $34.091
4. Luật sư $75.899
5. Bác sỹ $102.024

Hiện nay, nếu bạn là một đầu bếp… hay một nhân viên bán lẻ… hay một người đưa thư, bạn có thể nhìn vào thu nhập của luật sư hay bác sỹ và nghĩ: “Ồ, nếu tôi kiếm được số tiền đó hàng năm, tôi sẽ tự do tài chính! Không cần phải vắt tay lên trán mỗi đêm để nghĩ về việc trả các loại hóa đơn nữa!”

Thu nhập của những người mang xô



Đúng vậy, xô nước của bác sỹ lớn hơn xô nước của đầu bếp rất nhiều - lớn hơn gấp 10 lần! Nhưng điều đó không có nghĩa là bác sỹ được tự do tài chính. Bác sỹ cũng chỉ phụ thuộc vào công việc mang xô xách nước của mình giống như người đầu bếp hoặc người đưa thư.

Tại sao? Đơn giản - các chuyên gia kiếm được nhiều hơn những người lao động trung bình. *Nhưng họ tiêu nhiều hơn!* Sự thật là, các bác sỹ hay luật sư kiếm ra 6 con số một năm thì họ sẽ tiêu phần lớn thu nhập của mình để chu cấp cho một lối sống xa hoa.

Chỉ cần so sánh những chi phí của những người lao động trung bình với những chuyên gia:

Người lao động trung bình lái chiếc xe $5.000 đã qua sử dụng. Bác sỹ hay luật sư lái chiếc Lexus $45.000.

Người lao động trung bình cho con đi học ở những trường công miễn phí. Bác sỹ hay luật sư trả tiền cho trường tư.

Người lao động trung bình sở hữu căn nhà $75.000. Bác sỹ hay luật sư sở hữu căn nhà trị giá $350.000.

Người lao động trung bình ăn ở Pizza Hut một lần một tuần. Bác sỹ hay luật sư ăn ngoài hai lần 1 tuần ở những nhà hàng sang trọng.

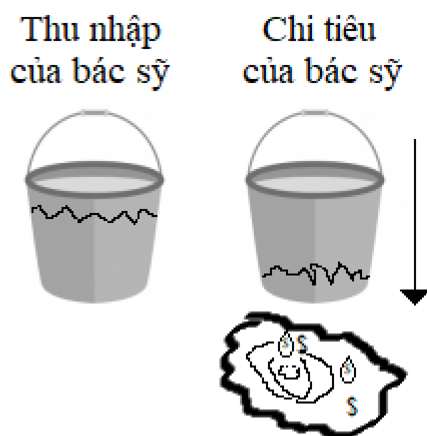
Người lao động trung bình không đủ khả năng chi trả cho những chuyến du lịch. Bác sỹ hay luật sư đưa gia đình đi trượt tuyết ở Vail hàng năm.

Người lao động trung bình đi chơi golf ở những sân golf công cộng. Bác sỹ hay luật sư thì là hội viên của một… hay hai sân golf đắt tiền.

Bạn thấy hình ảnh rồi đấy.

Mọi người ghen tị với bác sỹ và luật sư vì họ có thể mang những cái xô khổng lồ. Đúng vậy, thu nhập của bác sỹ có thể gấp 10 lần thu nhập của người đầu bếp. Nhưng bác sỹ tiêu dùng nhiều

gấp 10 lần, nên họ cuối cùng đều đến tình trạng khó khăn như nhau - sống từ tháng lương này qua tháng lương khác.



Rốt cuộc xô nước nào rồi cũng ráo nước

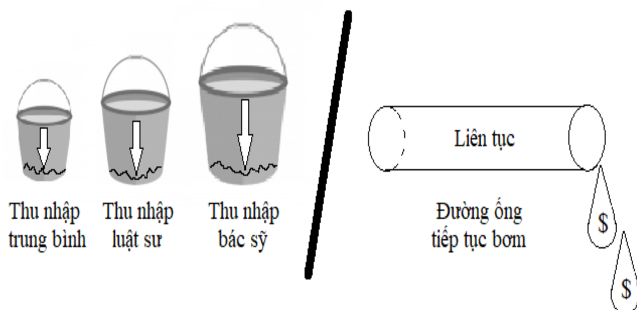
Thomas J. Stanley và William D. Danko, tác giả của cuốn sách The Millionaire Next Door (Bẻ Khoá Bí Mật Triệu Phú - First News phát hành), quan sát thấy rằng mang những chiếc xô to không giống như tạo dựng tài sản. Tác giả nhận định như vậy thông qua việc khảo sát những người sống ở khu phố cao cấp, giả định rằng những người lái những chiếc xe đắt tiền và sống trong những căn nhà đắt đỏ là những người giàu có.

RẤT TIẾC! - Một giả định sai lầm! Stanley và Danko đã đi đến một kết luận giật mình về việc tạo dựng tài sản:

> *"Ở Mỹ, đa số mọi người suy nghĩ sai lầm về sự giàu có. Giàu có không giống thu nhập. Khi bạn có thu nhập tốt hàng năm và tiêu hết, bạn sẽ không trở nên giàu có. Bạn chỉ sống một cách xa hoa. Giàu có là những gì mà bạn tích lũy, không phải những gì bạn tiêu xài.*
>
> *"Bạn trở nên giàu có bằng cách nào? Ở đây, đúng vậy, hầu hết mọi người đều sai. Rất hiếm khi may mắn, thừa kế hay bằng cấp cao hay thậm chí thông minh cho phép mọi người tích lũy của cải. Giàu có là kết quả của một cuộc sống chăm chỉ, kiên trì, lập kế hoạch, và, trên hết, sự kỷ luật".*

Nói cách khác, những xô nước, bất kể chúng lớn đến đâu, rốt cuộc rồi cũng sẽ ráo nước. Những đường ống dẫn, mặt khác, tự chu cấp. Nhưng những đường ống dẫn đòi hỏi sự hy sinh. Những đường ống dẫn không tự hình thành được. Bạn phải dành thời gian và nỗ lực để xây dựng nó.

Cuối cùng tất cả xô nước đều cạn



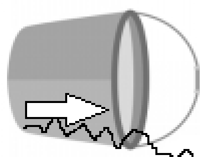
Một xô nước lớn hơn sẽ không thể giải quyết được vấn đề

Tất cả mọi người sẽ thích việc tăng kích cỡ của những xô nước của mình. Không ai sẽ từ chối tăng lương hàng năm hay một công việc khác có mức lương tốt hơn. Nếu việc mang xô xách nước là nguồn thu nhập duy nhất của bạn, thì tôi nhắc bạn hãy mang cái xô to nhất mà bạn có thể mang. Đó chỉ là chuyện thường tình thôi.

Nhưng thực tế vẫn là mang xô xách nước không bao giờ cho bạn sự tự do tài chính. Mang xô xách nước sẽ không bao giờ giúp cho gia đình của bạn an toàn và đảm bảo - bất kể những xô nước đấy to đến cỡ nào?

Tại sao?

Bởi vì cứ mang xô xách nước là bạn phải có mặt, làm việc để được trả lương. Ngày nào bạn không thể mang xô xách nước, đó là ngày tiền không vào túi bạn!



- Bệnh tật hoặc thương tật
- Sa thải
- Nghỉ hưu

Rất nhiều người mang xô xách nước đã đi từ "Người hàng xóm triệu phú" sang "Anh chàng hàng xóm phá sản" bởi vì anh ta mặc kệ không xây đường ống dẫn trong lúc đang mang xô xách nước. Khi cái xô của anh ta hết nước, thì phong cách sống cũng đi xuống.

"Những đường ống dẫn là những sợi dây bảo hiểm cuộc sống của con", cha tôi thường nói.

Bạn đã bắt đầu thấy tại sao chưa?

PHẦN 2

Những đường ống dẫn là những sợi dây bảo hiểm cuộc sống cho bạn

BÀI HỌC SỐ 3

Sức mạnh của đường ống dẫn

> Nhưng Pablo không dễ nản chí như vậy. Anh kiên nhẫn giải thích kế hoạch đường ống dẫn cho người bạn thân. Pablo sẽ đi gánh nước nửa ngày, nửa ngày còn lại cộng thêm cuối tuần, anh sẽ xây dựng đường ống dẫn của mình. Anh ấy biết rằng sẽ thật vất vả khi đào rãnh trên đất đá. Vì được trả tiền trên những xô nước anh xách được, anh biết rằng ban đầu thu nhập sẽ giảm đi. Anh cũng biết rằng sẽ mất một năm, có thể là hai năm, trước khi đường ống dẫn của anh ấy bắt đầu mang lại lợi nhuận lớn. Nhưng Pablo tin tưởng vào giấc mơ của mình và anh đã bắt tay vào làm việc.
>
> - Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

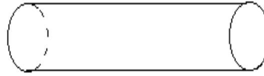
Đây là câu chuyện về hai thái cực đối lập - một cầu thủ bóng chày nổi tiếng và một giáo viên tiểu học ở thị trấn nhỏ.

Họ không thể khác hơn - một người là chàng trai trẻ còn một người là phụ nữ có tuổi. Một bên được trả hàng triệu đô một năm và bên còn lại kiếm được hơn $10,000 một năm. Một người sống cuộc sống của mình trong sự hào quang. Người còn lại sống cuộc đời của mình ở một thị trấn nhỏ ở Massachusetts.

Nhưng đây chỉ là những điểm khác biệt nhỏ bé so sánh với những lựa chọn cá nhân và lựa chọn tài chính mỗi người tự chọn cho mình. Bạn thấy đấy, bạn đã đọc câu chuyện về một trong nhiều người đã xây những đường ống dẫn và về hưu trở thành một người đa triệu phú. Những người khác vẫn giữ nguyên công việc mang xô xách nước, và trong khi tôi viết cuốn sách này, đang loạng choạng đứng bên bờ vực của sự phá sản.

Câu chuyện về 2 người rất khác biệt, nhưng điều đó không phải là điều quan trọng. Điều quan trọng ở đây là sự lựa chọn mà họ đưa ra và những bài học bạn có thể học được từ những lựa chọn đó. Sau khi bạn nghe về những câu chuyện đó, bạn sẽ hiểu rất rõ về việc tại sao xây dựng đường ống là cách duy nhất để tạo dựng sự đảm bảo và tự do tài chính thực sự.

Những lựa chọn của bạn

 = Trắc trở /  = Tự do

Bản ballad của cầu thủ bóng chày

Hãy cùng bắt đầu câu chuyện bằng một cầu thủ bóng chày nổi tiếng. Qua nhiều năm, người vận động viên tài năng này cũng đã đưa ra một số lựa chọn tồi, cả về mặt cá nhân và tài chính.

Những lựa chọn cá nhân đã dẫn tới cuộc đổ vỡ về hôn nhân, lạm dụng rượu và nghiện thuốc. Quá tệ. Nhưng lựa chọn tài chính của anh ấy cũng tệ không kém, anh ấy cũng trở nên phá sản. Tôi nghĩ bạn đã nghe nói tới người vận động viên này. Anh ấy đã được chú ý gần 20 năm nay.

Anh ấy tên là Darryl Strawberry, câu chuyện của anh ấy cảnh báo cho chúng ta những điều chúng ta KHÔNG nên làm để có được tự do tài chính.

Darryl Strawberry đã chơi bóng chuyền được gần nửa quãng đời của mình. Tiền vệ 38 tuổi đã thi đấu các giải đấu lớn khi anh vẫn còn là một

thiếu niên và ngay lập tức được ca ngợi là "Ted Williams tiếp theo".

Strawberry đã tạo ra một gia tài trong sự nghiệp của anh ấy - đâu đó giữa 2 triệu và 5 triệu đô la một năm. Và số tiền đó có chỉ từ việc chơi bóng chày. Cộng thêm một vài triệu đô thu từ việc chuyển nhượng, hình ảnh cá nhân, cuộc họp báo và chữ ký, anh ấy kiếm được khoảng $50 đến $100 triệu đô la trước sinh nhật lần thứ 40 của mình.

Strawberries không ra sân mãi mãi

Một người làm được ra số tiền như vậy là ổn định cả đời rồi, đúng không?

Sai.

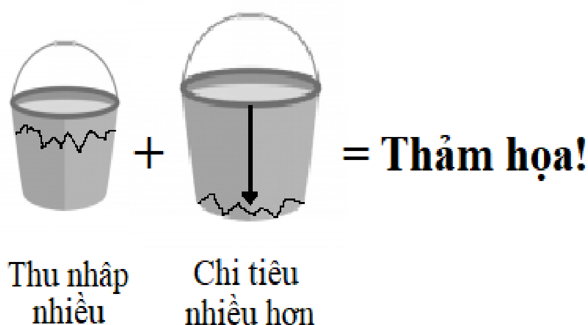
Theo như một tờ báo địa phương, "Strawberry không có một nguồn thu nhập hay tiết kiệm nào để hỗ trợ cho người vợ hiện tại, Charisse, và 3 đứa con…"

100 triệu đô la và không có gì thể hiện điều đó. Điều gì đã xảy ra?

Anh ấy đã tiêu số tiền đó.

Nhà đắt tiền. Ôtô đắt tiền. Luật sư với chi phí cao để bảo vệ các tranh cử của mình với pháp luật. Cuộc ly hôn đắt tiền. Phòng khám đắt tiền phục hồi sức khỏe khỏi rượu và ma túy.

Khi tôi viết cuốn sách này, Strawberry đã bị đình chỉ thi đấu bóng chày. Có nghĩa là anh ấy không có nguồn thu nhập nào đến cả. Chỉ có hóa đơn là liên tục đến. Và chúng đến hàng ngày, hàng tháng, đều đặn như những cơn mưa đến trong mùa mưa.



Làm sao để trở thành người hàng xóm triệu phú

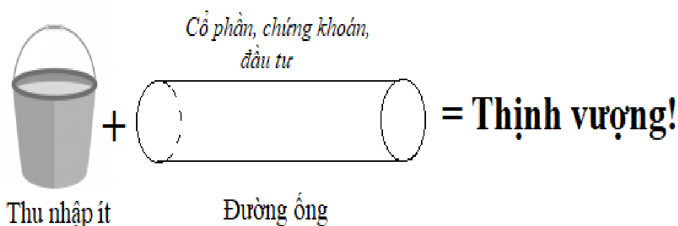
Câu chuyện thứ hai có kết thúc rất khác. Đó là câu chuyện của một cô giáo ở một thị trấn nhỏ tên là Margaret O'Donnell, và nó chứng minh

rằng chúng ta không cần mang những xô lớn để xây dựng những đường ống dẫn lớn.

Bà O'Donnell đã dạy học ở trường hơn 50 năm. Khi nghỉ hưu ở độ tuổi 70, bà kiếm được khoảng 8,500 đô la một năm. Khi mất ở độ tuổi 100, bà để lại gần 2 triệu đô la cho 10 quỹ từ thiện khác nhau, cả nhà thờ, trường học mà bà đã tham dự và giảng dạy, và cho một hội hướng đạo sinh.

Làm thế nào một người phụ nữ kiếm được ít hơn 10.000 đô la mỗi năm có thể tích lũy được số tài sản nho nhỏ đó? Đơn giản. Bà ấy xây dựng một đường ống đầu tư dài hạn vào những cổ phiếu có chất lượng và để chúng hưởng lãi kép qua thời gian.

Xây dựng những đường ống dẫn dài hạn



"Margaret thích cổ phiếu," người môi giới của bà kể lại, Bob Wolanske. "Lần đầu tiên tôi gặp bà ấy, bà ném ba tờ báo lên mặt bàn của tôi

và nói, "Tôi phải làm gì với những chú chó này?", ám chỉ những cổ phiếu đang không được giá".

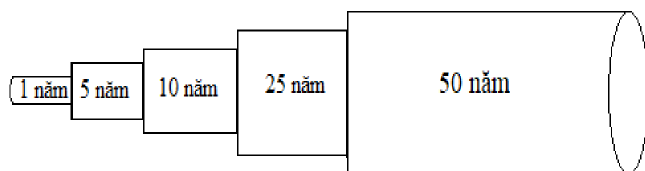
Trong 20 năm sau, danh mục đầu tư nở hoa của Margaret bao gồm một bộ sưu tập cổ phiếu blue chip, trái phiếu được miễn thuế, và cổ phiếu của các công ty dịch vụ công cộng mà bà nắm giữ tới cuối đời. Bà hiếm khi động vào khoản đầu tư của mình, giúp cho đường ống dẫn hưu trí của bà luôn dồi dào năm này ra năm khác.

Hy sinh nhỏ, kết quả lớn

Bây giờ, trong trường hợp bạn đang nghĩ rằng Margaret là một trong những Bà cô bủn xỉn luôn cắt phiếu giảm giá và giữ lại những túi trà đã sử dụng, bạn đã sai rồi. Bà thường xuyên ăn ngoài với những người bạn. Lái chiếc xe Buick đời mới nhất. Và thường xuyên bay tới Châu Âu để tận hưởng những kỳ nghỉ dài.

Bà không từ chối những điều thú vị của cuộc sống. Nhưng bà cũng thể hiện sự kỷ luật và có chừng mực trong việc chi tiêu. Và bà đã tiết kiệm, đầu tư mỗi tháng và đều đặn, kể cả khi đã nghỉ hưu.

Bạn thấy đấy, Margaret là một ví dụ kinh điển của một người xây dựng đường ống dẫn dài hạn. Bà bắt đầu tiết kiệm và đầu tư kể từ những năm 20 tuổi. Và bà tiếp tục cho tới tận khi ra đi ở độ tuổi 100 (bạn sẽ được học trong phần tiếp theo, đường ống phát triển lớn dần theo thời gian.



Giống như Pablo, những người xây đường ống có thể không có gì chứng tỏ nỗ lực của họ đã bỏ ra trong suốt những ngày đầu, thậm chí là vài năm đầu. Nhưng sự kiên trì, kỷ luật theo thời gian có thể chuyển đổi từ những cống hiến nhỏ thành những cổ tức lớn.

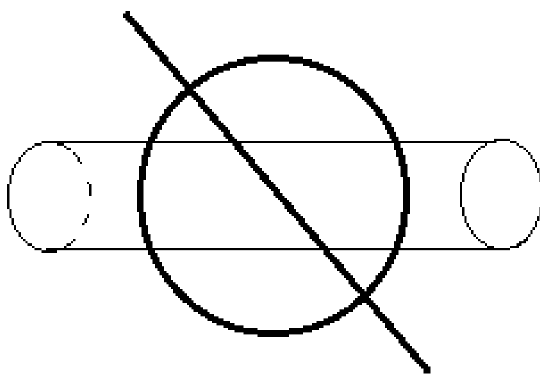
Đường ống tiếp tục bơm sau khi những chiếc xô đã ráo nước

Bây giờ bạn đã hiểu khi tôi nói về sức mạnh của đường ống dẫn chưa? Darryl Strawberry đã mang những xô nước rất lớn nhiều năm. Và ngày

nay anh ấy có cái gì để khoe? Không có gì ngoài những hộp séc đã bị hủy!

Strawberry đã có 20 năm để xây dựng những đường ống dẫn. Nếu như anh ấy bỏ ra 10% thu nhập của mình và để tiền làm việc bằng cách xây dựng một đường ống dẫn đầu tư trong thị trường chứng khoán, thì ngày nay anh ấy đã có thể có một sợi dây bảo hiểm cuộc sống trị giá từ 20 triệu cho đến 100 triệu đô la rồi.

Nhưng anh ấy đã không làm.



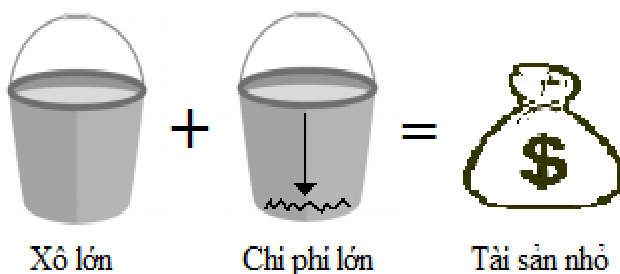
Không có đường ống dẫn nghĩa là
không có thu nhập thụ động

Strawberry cho rằng chiếc xô của anh ấy không bao giờ cạn nước. Giả thiết sai lầm. Những chiếc xô không tự làm đầy được, cho dù cái xô đấy có lớn như thế nào. Bởi vì những

người mang xô phải đi xách nước để làm đầy những chiếc xô ấy.

Khi anh ấy dừng xách nước - và khi nghỉ hưu… hay đổ bệnh… hay chấn thương… hay kiệt sức - xô nước dần dần khô cạn.

Những đường ống dẫn, mặt khác, liên tục bơm lợi nhuận dài lâu sau khi những chiếc xô cạn nước. Quy luật đó đúng với những người mang xô lớn, và cũng tương tự như những người mang xô nhỏ. Như tôi nói, không phải kích thước của cái xô là vấn đề. Những người có cái xô lớn hơn thường có xu hướng chi tiêu nhiều. Chìa khóa trở nên tự do tài chính là việc chấp nhận tâm lý xây dựng đường ống dẫn - và sau đó bắt tay vào hành động kế hoạch đường ống dẫn!



Xô nước càng nhỏ, nhu cầu có đường ống dẫn càng cao

Kiếm nhiều tiền không bảo đảm được sự tự do tài chính. Chỉ có những đường ống dẫn có thể làm được điều đó. Nếu bạn không tiếp nhận chiến lược đường ống dẫn, những chiếc xô của bạn cuối cùng cũng sẽ cạn kiệt!

Tôi kể cho bạn nghe câu chuyện của Darryl Strawberry để phóng đại một quan điểm - đó là, nếu cái xô lớn như cái xô của Darryl Strawberry có thể cạn nước, thế cái xô của bạn thì sao?

Hãy nghĩ về điều đó. Strawberry đã sống dựa vào tiền lương.

Thế còn bạn?

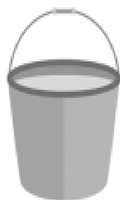
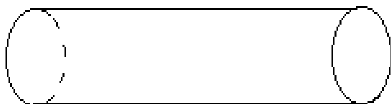
Strawberry đã hành động như thể những ngày mang xô xách nước của anh ấy không bao giờ kết thúc.

Thế còn bạn?

Strawberry tiêu tiền một cách ngốc nghếch và lãng phí thời gian khi lẽ ra anh ấy có thể sử dụng nó thông minh hơn để xây dựng đường ống dẫn.

Thế còn bạn?

Thế còn bạn?

 **? hay**  **?**

Chắc chắn, Strawberry đã đưa ra những lựa chọn sai lầm mà tiêu tốn của anh ấy rất nhiều tiền. Nhưng sự lựa chọn về tài chính tệ nhất của anh ấy chính là thất bại trong việc xây dựng những đường ống dẫn. Điều đó là không thể tha thứ được! Anh ấy đã nghĩ gì vậy?

Margaret O' Donnel, trái lại, đã rất sáng suốt khi xây dựng những đường ống dẫn trong khi bà đang xách nước. Khi những ngày tháng xách nước của bà kết thúc, những đường ống dẫn liên tục bơm và tiền liên tục chảy về túi của bà.

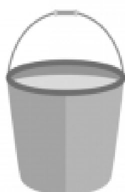
Đến lượt bạn lựa chọn

Bây giờ tôi hỏi bạn, bạn muốn ở trong tình huống tài chính nào - Darryl Strawberry? hay Margaret O' Donnell? Nếu câu trả lời là

Margaret O’ Donnell, thì bạn cần phải bắt đầu xây dựng đường ống dẫn của mình ngay lập tức!

Những đường ống dẫn là những sợi dây bảo hiểm cuộc sống bởi vì chúng có thể tự duy trì. Chúng có thể cần thời gian xây dựng. Và sửa chữa. Thậm chí có thể cần xây dựng lại. Nhưng những đường ống dẫn có thể tiếp tục bơm lợi nhuận từ năm này qua năm khác.

Lựa chọn của bạn



hay



“Lựa chọn xác định số phận của bạn, không phải cơ hội”.

Cả Darryl Strawberry và Margaret O’Donnell đều có sự lựa chọn. Darryl Strawberry chọn những xô nước. Margaret O’Donnell chọn những đường ống dẫn.

Họ đã đưa ra những lựa chọn của mình.

Bây giờ đến lượt bạn lựa chọn.

BÀI HỌC SỐ 4

Đòn bẩy: Sức mạnh đằng sau đường ống dẫn

Sau khi đường ống dẫn được hoàn thành, Pablo không còn phải xách từng xô nước nữa. Cho dù anh có làm việc hay không thì nước vẫn chảy. Nước chảy khi anh đang ăn. Nước chảy khi anh đang ngủ. Nước chảy trong những ngày cuối tuần khi anh đang vui chơi. Càng nhiều nước chảy vào trong làng, càng có nhiều tiền chảy vào túi của Pablo.

- Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

Đòn bẩy là một khái niệm tuyệt vời - một khái niệm thay đổi nền văn minh.

Trong thực tế, nếu không có đòn bẩy, bạn sẽ không cầm trên tay cuốn sách này vào lúc này!

Để tôi giải thích.

Năm 1440, một doanh nhân người Đức tên là Johannes Gutenberg đã chuyển đổi máy ép rượu thành máy in thương mại đầu tiên trên thế giới. Ông in 180 bản in của Kinh thánh Gutenberg và bán hết chỉ trong vài ngày.

Máy in của Gutenberg là một thành công tức thời. Trong vài thập kỷ, máy in đã mọc lên như nấm ở khắp châu Âu. Giữa những năm 1600, ở Châu Âu có khoảng 8 triệu cuốn sách đã được in, số lượng gấp 10 lần so với số lượng sách đã có trong lịch sử hàng ngàn năm trước đó cộng lại.

Sách tạo ra bởi những người xách nước so với sách xuất bản bởi những người xây đường ống

Máy in Gutenberg đã làm tiêu tan các cuốn sách tạo ra bởi mô hình mang xô xách nước. Trước Gutenberg, những cuốn sách là những bản cứng viết bởi những người sao chép bản thảo và những nhà sư. Một cuốn sách viết tay có thể mất đến hàng năm để hoàn thành và rất đắt đến mức chỉ có những người trong hoàng gia mới có thể mua.

Gutenberg đã thay đổi hoàn toàn lịch sử. Với ngành in, máy in có thể cài đặt đánh máy một

lần… và sau đó dễ dàng sản xuất hàng ngàn bản in chính xác. Máy in đã đòn bẩy thời gian và tiền bạc của chính máy in, bằng cách đó đã gia tăng đáng kể năng suất.

Trong mô hình mang xô xách nước, có tỷ lệ 1 - 1 giữa công sức và kết quả. Một giờ nỗ lực tạo ra một giờ kết quả. Nếu một người sao chép bản thảo mất một ngày để viết ra một trang giấy, thì sẽ mất 100 ngày để biến thành 100 trang giấy khác.



Máy in - mô hình xây dựng đường ống dẫn. Giả sử mất 1 ngày để một cái máy in ở thế kỷ 16 hoàn thành xong khuôn của 1 trang in, vậy cuối ngày, cũng chỉ tạo được ra một bản sao chuẩn của máy in.

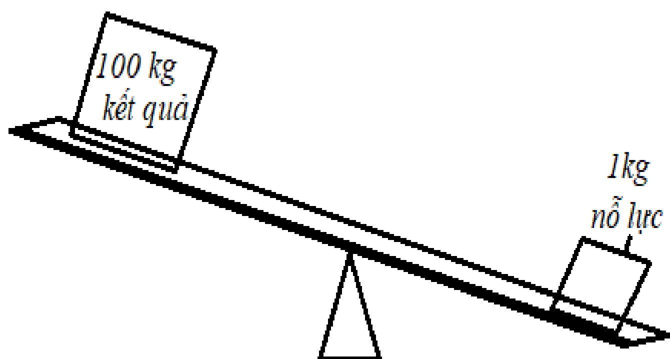
Nhưng nhìn xem điều gì xảy ra ở ngày thứ hai: Máy in bắt đầu in được 100 bản in! Nói cách khác, một chiếc máy in trong hai ngày có thể hoàn thành công việc mà những người sao chép phải mất 100 ngày để có thể tạo ra được. Đó gọi là sức mạnh của đòn bẩy!



Trong mô hình xây dựng đường ống dẫn, tỷ lệ giữa công sức và kết quả không còn là 1:1. Khi chúng ta sử dụng đòn bẩy, công sức có thể tương tự nhưng kết quả có thể tốt hơn gấp 100 lần… gấp 1000 lần… hay thậm chí gấp hàng nghìn lần!

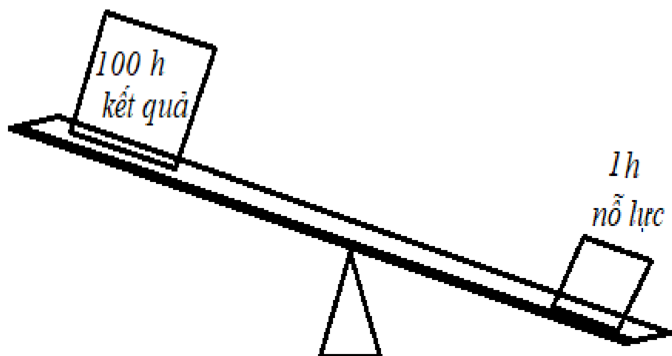
Hai loại đòn bẩy: Thời gian và Tiền bạc

Gốc của từ đòn bẩy (leverage) là - lever - đến từ một từ tiếng Pháp cổ có nghĩa là “làm cho nhẹ hơn,” là một mô tả phù hợp cho sức mạnh đòn bẩy. Bằng việc sử dụng một đòn bẩy, một vật nặng có thể trở nên vô cùng nhẹ đến mức một đứa trẻ cũng có thể dễ dàng di chuyển.

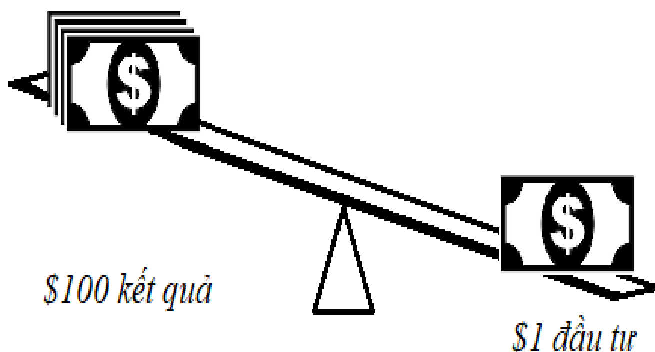


Khi chúng ta ứng dụng nguyên tắc của đòn bẩy vào thời gian và tiền bạc, điều tương tự xảy ra - kết quả là phức hợp.

Ví dụ, trong trường hợp đòn bẩy thời gian, một giờ nỗ lực có thể tạo ra được kết quả của 100 giờ sản xuất. Một tuần làm việc có thể mang lại kết quả của một năm sản xuất.



Trong trường hợp đòn bẩy tiền bạc, mỗi đô la được đầu tư theo thời gian sẽ nhân lên cho đến khi nó tăng lên gấp nhiều lần so với mức đầu tư ban đầu.



Ví dụ cổ điển về đòn bẩy

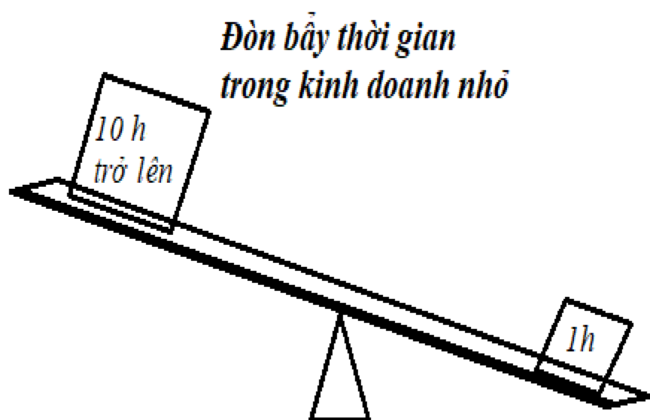
Máy in là một ví dụ của việc con người có thể đòn bẩy thời gian, tiền bạc và nỗ lực của mình như thế nào.

Đòn bẩy phá vỡ công thức của một đơn vị thời gian trao đổi cho một đơn vị tiền. Đòn bẩy cho phép con người làm việc thông minh hơn, không phải khó khăn, và đó là sức mạnh phía sau mỗi đường ống dẫn.

Đòn bẩy thời gian: Tuyển dụng nhân viên là một ví dụ cổ điển về cách con người có thể đòn bẩy thời gian. Giả sử bạn muốn mở một nhà hàng. Bạn sẽ không thể vừa làm chủ nhà hàng, người phục vụ, đầu bếp, người rửa bát… và thu ngân

mà vẫn tạo ra lợi nhuận cho kinh doanh của mình. Bạn chỉ có thể ở một nơi tại một thời điểm, vậy nên bạn tuyển dụng người khác để đảm nhiệm những công việc khác.

Nếu bạn trả cho 10 nhân viên, trung bình mỗi người 10 đô la một giờ, bạn sẽ trả số tiền lương là 100 đô la một giờ. Nếu nhà hàng của bạn có doanh thu trung bình là 1000 đô la một giờ, phần chênh lệch sau khi trả các chi phí sẽ đi thẳng vào túi của bạn.

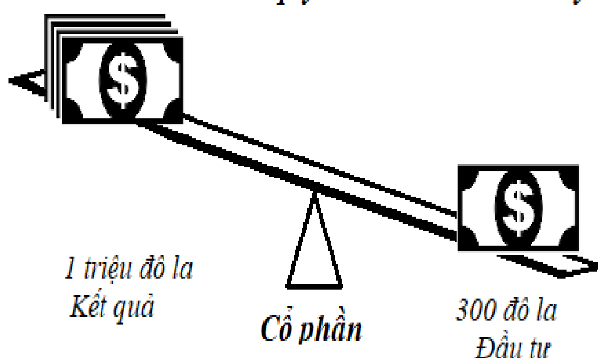


Đòn bẩy tiền bạc: Một ví dụ điển hình của việc đòn bẩy tiền bạc là đầu tư vào thị trường chứng khoán. Chắc chắn bạn đã nghe nói về

Warren Buffett. Ông là một huyền thoại ở phố Wall và là người thứ hai hay thứ ba giàu nhất trên thế giới. Ông ấy đã xây dựng gia tài của mình bằng một cách cổ điển - ông đòn bẩy tiền của những người khác và giúp cho ông ấy và những nhà đầu tư của mình giàu có trong quá trình đầu tư.

Giàu như thế nào? Hãy xem thông tin sau. Nếu bạn đã đầu tư 10.000 đô la vào chứng khoán Berkshire Hathaway của Buffett vào năm 1965 và để tiền ở đó cho nó tăng dần theo năm, vào năm 1998 khoản đầu tư của bạn đã trị giá 51 triệu đô la! Ồ! Bạn có muốn sở hữu đường ống dẫn đó không?!!

Ba mươi lăm năm trước, một cổ phiếu của Berkshire Hathaway chỉ tốn 19 đô la. Cuối năm 1998, một cổ phiếu đó trị giá khoảng 70,000 đô la. Điều đó có nghĩa là bạn có thể đòn bẩy 300 đô la đầu tư vào năm 1965 thành 1 triệu đô la ngày nay! Thật đáng kinh ngạc!



Đáng để xây dựng những đường ống dẫn

Bây giờ bạn đã hiểu thế nào là sức mạnh đòn bẩy chưa? Cổ phần của Berkshire Hathaway là một bằng chứng sống chứng minh rằng với đòn bẩy, kết quả là không cân xứng với nỗ lực bỏ ra!

Bạn thử nghĩ xem - cần cố gắng bao nhiêu để có được 300 đô la vào năm 1965? Hai hay ba ngày làm công… có thể nhiều lắm là 1 tuần làm việc. Thử tưởng tượng xem - một khi đã đầu tư 300 đô la, bạn không cần phải làm gì nữa bởi vì đường ống dẫn của bạn đã được xây dựng rồi. Điều duy nhất bạn phải làm đó chính là kiểm tra giá cổ phiếu trên báo hàng ngày.

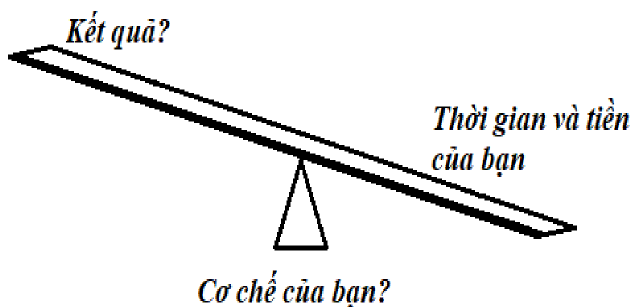
Thử hỏi bản thân mình - có tuyệt vời không khi bạn có thể biến 300 đô la thành 1 triệu đô la mà không cần phải động một ngón tay.

Bạn có thấy cách thông minh của việc sử dụng đòn bẩy có thể nhân một số tiền nhỏ hay một ít thời gian lên gấp hàng nghìn lần như thế nào không?

Có hợp lý không khi tìm ra một cơ chế giúp bạn có thể đòn bẩy 1 đô la thành 100 đô la... hoặc 1 giờ thành 100 giờ?

Có tuyệt vời không khi làm việc một lần và để đòn bẩy làm phần việc còn lại!

Các bạn, nếu bạn muốn tận dụng lợi thế của đòn bẩy, thì bạn cần làm những việc mà những người xây đường ống dẫn như Pablo và Warren Buffett đã làm, tìm kiếm một cơ chế giúp đòn bẩy thời gian và tiền bạc từ ngày hôm nay… và *tận hưởng phần thưởng lớn vào ngày mai!*



BÀI HỌC SỐ 5

Đòn bẩy tiền bạc: Đường ống dẫn bãi biển cọ

> "Hãy thử nghĩ xem", Pablo tiếp tục, "Chúng ta có thể kiếm được một phần trăm lợi nhuận từ mỗi mét khối nước chảy qua những đường ống dẫn này. Càng nhiều nước chảy qua ống, càng nhiều tiền chảy vào túi chúng ta. *Những đường ống dẫn mà tôi lắp đặt không phải là sự kết thúc của một giấc mơ. Đó chỉ là sự khởi đầu"*.
>
> - Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

Truyền thuyết kể rằng một trong những Hoàng đế cổ đại của Trung Quốc đã yêu thích một trò chơi mới gọi là "cờ vua". Hoàng đế quyết định thưởng cho người nghĩ ra trò chơi này. Ngài triệu tập người phát minh ra trò chơi này đến cung điện và thông báo cho triều đình rằng người phát minh sẽ được phép có một điều ước.

“Tôi rất vinh dự, thưa điện hạ”, người phát minh ra cờ vua khiêm tốn lẩm bẩm. “Ước muốn của tôi là được Ngài ban cho một hạt gạo”.

“Chỉ một hạt gạo?” Hoàng đế giật mình hỏi.

“À, chỉ một hạt gạo cho ô đầu tiên của bàn cờ”, người phát minh nói. “Và nhân đôi thành 2 hạt gạo cho ô thứ 2… 4 hạt cho ô thứ ba… và tiếp tục cho tới khi một hạt gạo được nhân lên cho đến khi hết ô cờ trên bàn cờ. Đây là điều ước giản dị của tôi”.

Hoàng đế rất hài lòng. “Ta đã có được một trò chơi rất tuyệt vời với một cái giá rất rẻ”, Hoàng đế thầm nghĩ. “Tổ tiên sẽ rất mừng vì ta ngày nay”.

“Xong việc rồi!” Hoàng đế hô to. “Mang bàn cờ ra đây để dân chúng chứng kiến thỏa thuận của chúng ta”.

Cả triều đình tập trung lại xung quanh bàn cờ. Người hầu bếp mang ra một túi gạo 1 cân và đưa cho người phát minh, anh ta cười khi mở túi gạo ra.

“Tôi nghĩ anh nên quay lại bếp đổi túi gạo to hơn”, người phát minh nói với người hầu bếp. Cả triều đình cười to, tưởng rằng anh ấy đang mỉa

mai. Sau đó người phát minh bắt đầu đặt những hạt gạo lên bàn cờ, và cứ nhân đôi số lượng hạt gạo lên.

			8	16	32	64	128

Những người xem cười và thúc khuỷu tay nhau trong lúc 8 ô của hàng đầu tiên trên bàn cờ được lấp đầy… 1… 2… 4… 8… 16… 32… 64… 128 hạt gạo. Nhưng tiếng cười dần dần chuyển thành sự kinh ngạc khi tới giữa hàng 2, từ một đống gạo nhân đôi trở thành nhiều túi nhỏ… rồi nhân đôi thành túi cỡ trung… và nhân đôi lên thành những túi cỡ lớn.

∘	∘ ∘	∘∘ ∘∘	8	16	32	64	128
256	512	1K	2K	4K	8K	16K	32K
---	---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---
---		--	---	---	---	---	

Kết thúc hàng thứ 2, Hoàng đế biết rằng mình đã mắc sai lầm to lớn. Số hạt gạo nợ người phát minh là 32,768 - và còn 48 ô vuông nữa!

Hoàng đế dừng trò chơi lại và gọi những nhà toán học khôn ngoan nhất của vùng đất. Họ gieo các hạt trên bàn tính của họ và đánh dấu vội vàng trên phiến đá. Sau những sự ồn ào, các nhà toán học đã đi đến một kết luận thống nhất:

Một hạt gạo nhân đôi nên cho mỗi ô cờ trên bàn cờ 64 ô vuông sẽ cần đến 18 triệu nghìn tỷ hạt gạo - số lượng tương đương với tất cả trữ lượng gạo trên thế giới nhân với 10 lần!

Hoàng đế cho dừng lại phần tính toán và cho người phát minh ra bàn cờ một lời đề nghị không thể từ chối - nếu Hoàng đế được rút lại lời nói của mình, nhà phát minh sẽ nhận được một điền trang lớn với hàng trăm mẫu ruộng lúa màu mỡ.

Người phát minh đã vui mừng chấp nhận. Tất cả mọi người đều nâng cốc chúc mừng người phát minh và chúc mừng sự khôn ngoan và thông minh của anh ấy. Và anh ấy hạnh phúc nghỉ hưu ở điền trang của mình, tận hưởng rất rất nhiều năm trong sự an nhàn sung túc.

Khái niệm sự nhân đôi: Kỳ quan thứ tám của thế giới

Câu chuyện của Hoàng đế và người phát minh ra bàn cờ đã dạy cho chúng ta về sức mạnh của khái niệm nhân đôi. Khái niệm này đã có kể từ lúc ngân hàng đầu tiên chi trả cho người thương gia giàu có đầu tiên lãi suất của một khoản tiền gửi, vậy nên nó đã được kiểm chứng qua thời gian và được chứng minh.

Người phát minh bàn cờ và những nhà toán học của Hoàng đế có thể là những người đầu tiên nhận ra sức mạnh của sự nhân đôi, nhưng chắc chắn họ không phải là những người cuối cùng. Nhiều thế kỷ sau, một nhà toán học nổi tiếng khác tên là Albert Einstein đã nhận ra sự kỳ diệu của sức mạnh của sự nhân đôi, hay “cấp số nhân”,

thường được nhắc đến như là "kỳ quan thứ tám của thế giới."

Khái niệm nhân đôi đã trở thành một nền tảng của việc tạo dựng sự giàu có, mà tôi gọi là "Đường ống dẫn Bãi biển Cọ", được đặt tên theo thành phố lộng lẫy ở Florida nơi mà có hàng trăm người thừa kế giàu nhất thế giới sở hữu những bất động sản rộng lớn nhìn ra Đại Tây Dương.

Những người giàu ở Bãi biển Cọ không cần phải làm việc vì tiền. *Họ bắt tiền làm việc cho mình!* Bằng cách nào? Họ đầu tư số lượng lớn tiền thừa kế vào những đường ống dẫn mang lại nguồn lợi nhuận khổng lồ từ năm này qua năm khác, cho dù những nhà đầu tư có làm việc hay không.

Những đường ống dẫn Bãi biển Cọ được đổ nhiên liệu bằng khái niệm nhân đôi, có nghĩa là những người thừa kế may mắn có thể tận hưởng phong cách sống mơ ước… trong khi họ đang giàu lên!

Quy tắc số 72: Quy tắc của người giàu

Để hiểu rõ hơn làm thế nào người giàu lại giàu hơn, hãy cùng xem "Quy tắc số 72", khái niệm xây dựng sự giàu có khó tin mà những người môi

giới đầu tư đứng đầu thế giới dạy cho những người khách hàng giàu có của mình. Quy tắc số 72 là một công thức đơn giản để tính toán mất bao nhiêu năm thì một khoản đầu tư sẽ nhân đôi giá trị. Đây là cách nó hoạt động:

Khái niệm nhân đôi của Quy tắc số 72
1. Quyết định tỷ lệ lãi suất hàng năm của khoản tiền đầu tư 2. Lấy 72 chia cho tỷ lệ lãi suất 3. Kết quả là số năm cần thiết để khoản đầu tư nhân đôi

Ví dụ, giả sử một người thừa kế đầu tư 100.000 đô la vào chứng khoán và được trả mức lãi suất 10% mỗi năm. Đây là cách hoạt động của Quy tắc số 72:

Cách hoạt động của Quy tắc số 72
Bước 1: Vốn đầu tư gốc 100.000 đô la
Bước 2: 10% lãi suất hàng năm
Bước 3: Lấy 72 chia cho 10 = 7,2 năm
Số tiền: 100.000 đô la sẽ trở thành 200.000 đô la trong vòng 7,2 năm

Nếu người thừa kế không tiêu số tiền lãi hay số tiền gốc, khoản tiền gốc đầu tư 100.000 đô la sẽ nhân đôi thành 200.000 đô la sau 7,2 năm… thành 400.000 đô la sau 14,4 năm… thành 800,000 đô la sau 21,6 năm… và 1.600.000 đô la sau 28,8 năm… và cứ thế tiếp tục. Như bạn thấy, thời gian nhân số tiền lên càng dài, kích cỡ đường ống dẫn càng lớn.

Bằng việc sử dụng đòn bẩy sức mạnh cấp số nhân, những người thừa kế hàng triệu đô la tài sản có thể sống như hoàng gia và thậm chí vẫn để lại một gia tài lớn hơn cho thế hệ sau của họ!

Sự kỳ diệu của cấp số nhân là lý do mà hàng ngàn người thừa kế như là Kennedy… DuPont… Firestone… Ford… Rockefeller… và Getty có thể tiếp tục sống một cuộc sống xa xỉ mà không lo tài sản sẽ cạn kiệt dần. Trên thực tế, xô nước của họ không bao giờ cạn bởi vì đường ống dẫn tiếp tục chảy từ năm này qua năm khác, qua thế kỷ khác, và trong trường hợp Gia tộc Rothschild ở châu Âu, qua hơn 2 thế kỷ!

Trẻ con và tiền bạc

May mắn rằng những đường ống dẫn được xây dựng bằng đòn bẩy tiền bạc không chỉ dành

riêng cho mỗi người giàu. Những người bình thường cũng có thể tận dụng khái niệm nhân đôi, khi ta học được từ câu chuyện của bà Margaret O'Donnell, một giáo viên có thu nhập thấp ở trường đã tích lũy được hàng triệu đô la bằng cách đòn bẩy tiền của mình ở thị trường chứng khoán.

Vậy những người bình thường làm thế nào có thể đòn bẩy được tiền để tạo ra những đường ống dài hạn?

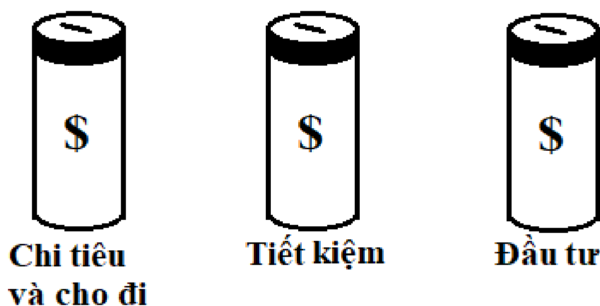
Cách tốt nhất để trả lời câu hỏi này là nói về một cuốn sách nhỏ bé có sức mạnh tên là *Trẻ con và tiền bạc* của tác giả Michael J. Searls. Thực tế, cuốn sách có thể tên là *Con người và tiền bạc*, bởi vì những quy tắc được vạch ra bởi Searls áp dụng tương tự cho cả người trẻ và người già.

Tác giả Searls, một nhà môi giới quyền lực trước đây ở phố Wall và là người cha của 4 đứa con, đề cập đến một hệ thống đơn giản để dạy cho những đứa trẻ để quản lý tiền của chúng một cách có trách nhiệm hơn.

Ông gợi ý rằng bố mẹ cần có 3 hũ đựng tiền bằng nhựa và dán nhãn cái thứ nhất "chi tiêu và cho đi," hũ thứ 2 "tiết kiệm," và hũ thứ 3 "đầu

tư”. Khi bố mẹ cho chúng một khoản tiền hàng tuần, chúng tự chia tiền và cho vào 3 hũ tiền của mình.

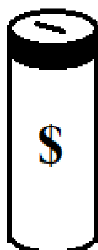
Hũ “Chi tiêu và cho đi” là hũ tiêu dùng ngay - như mua kẹo cao su, thẻ bóng chày, v.v. Nó cũng là số liền được dùng cho những khoản chi tiêu ít và từ thiện.

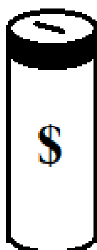


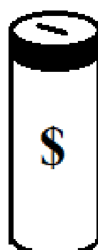
Hũ “tiết kiệm” dành cho những chi tiêu những thứ đồ nhiều tiền hơn, như là CD và trò chơi điện tử mới.

Hũ “đầu tư” khác biệt với hai cái hũ còn lại vì không phải dành cho việc chi tiêu. Không bao giờ. Tác giả Searls gọi cái hũ này là “…thành phần quan trọng nhất, bởi nếu chúng ta không có thứ gì đó để dành cho ngày mưa, mối đe dọa về nợ sẽ luôn rình rập trên đầu chúng ta”.

Hệ thống người lớn và tiền bạc







Chi tiêu và cho đi	Tiết kiệm	Đầu tư
(Chi tiêu hàng tháng)	(Chi tiêu nhiều hơn)	(Đường ống dẫn)
-Xăng xe -Quần áo và sinh hoạt -Giải trí ...	- Du lịch - Giáo dục - Sửa nhà ...	- Chứng khoán và cổ phiếu - Bất động sản ...

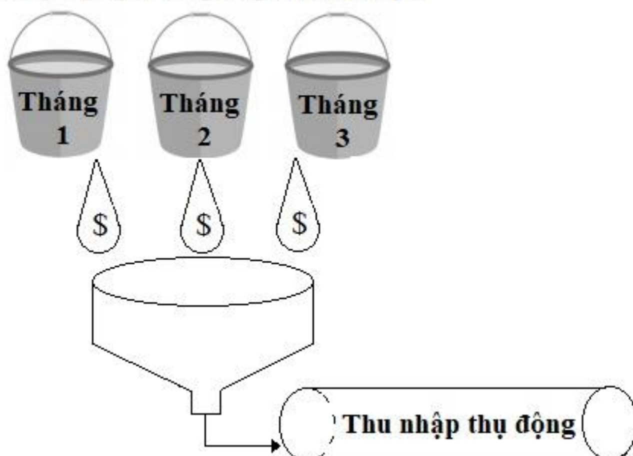
Những người lớn nghiêm túc về việc xây dựng những đường ống dẫn đầu tư dài hạn cần bắt đầu quản lý tiền theo hệ thống 3 hũ chia tiền. Nhưng thay vì bỏ tiền vào hũ đựng tiền, họ nên cho vào ngân hàng và những tài khoản môi giới.

Chi trả cho bạn trước!

Chìa khóa để đòn bẩy tiền của bạn như những người giàu làm đó là "trả tiền cho bạn trước"

bằng cách đóng góp đều đặn hàng tháng vào tài khoản đầu tư - và sau đó để tiền nhân lên.

Cách tốt nhất để hỗ trợ cho đường ống dẫn đầu tư của bạn là lấy một ít tiền từ khoản thu nhập xách nước của bạn và đặt vào đường ống dẫn.



Cách những người bình thường trở thành triệu phú

Rất tệ là chúng ta đã không thể chọn những bậc cha mẹ giàu có - nên chúng ta không cần phải lo lắng về "kế hoạch tiết kiệm bắt buộc" và khấu trừ lương tự động.

Nhưng sự thực là, phần lớn những triệu phú ở đất nước này không thừa kế tài sản của họ. Số liệu cho rằng cứ 4 trên 5 người triệu phú không bao giờ thừa kế nhiều hơn 10,000 đô la. Nhưng điều mà họ làm là sao chép chiến lược đầu tư của Rockefellers và Kennedys.

Trong một câu, những người triệu phú đô la tự thân đòn bẩy tiền của mình để xây dựng những đường ống dẫn Bãi biển Cọ của riêng họ! Bằng cách nào? Bằng cách sử dụng "hệ thống 3 hũ tiền" - thay vì tiêu hết từng đồng họ kiếm ra, họ để riêng một phần lớn từ nguồn thu nhập của họ vào "hũ đầu tư", và để nó nhân lên từ năm này qua năm khác.

Thông thường, những nhà triệu phú tiết kiệm từ 15% đến 20% tổng thu nhập và đầu tư một cách thông minh vào những đường ống dẫn của mình, như là chứng khoán, cổ phiếu, những công ty được tổ chức chặt chẽ, tài sản cho thuê, bất động sản thương mại, quỹ hưu trí và những thứ tương tự.

Đó là lý do vì sao hầu hết các triệu phú không đạt mốc triệu đô cho đến khi họ ở độ tuổi 50 hoặc 60 - phải cần tới hàng thập kỷ trước khi lãi kép thực sự phát triển nhanh và mạnh mẽ hơn. Mười

nghìn đô la ở mức lãi suất 10% tăng gấp đôi thành 20.000 đô la sau 7 năm… nhưng sau 50 năm nó sẽ tăng gấp đôi bảy lần, *tính ra gần 1,3 triệu đô la!*

Sức mạnh của cấp số nhân

$10.000 lãi suất 10%

Năm 1	7	14	21	28	35	42	49
$10,000	20K	40K	80K	160K	320K	640K	1,3 TR

Nếu bạn không có tiền, bạn tận dụng cái gì để đòn bẩy?

Có tuyệt vời không khi bạn trở thành một triệu phú?

Bạn có thể trở thành, bạn biết đấy. Và bạn không cần phải thắng xổ số để làm được điều đó.

Câu lạc bộ Triệu phú là một câu lạc bộ rất thú vị. Bạn phải sinh ra ở đúng gia đình. Đi học ở đúng trường.

Đó không còn là trường hợp nữa. Ngày nay, những người bình thường cũng có thể gia nhập Câu lạc bộ Triệu phú. Câu lạc bộ mở cửa cho bất kỳ ai đầu tư một khoản tiền thu nhập của họ một

cách có kỷ luật và để chúng nhân lên qua thời gian.

Nhưng hãy cùng đối mặt với nó - không phải ai cũng có kiên nhẫn để dành ra 40 hay 50 năm xây dựng đường ống dẫn hưu trí của mình. Và không ai có đủ tiền để xây dựng đường ống dẫn Bãi biển Cọ qua đêm cả.

Không tuyệt vời sao nếu có một kế hoạch đường ống dẫn 5 năm nhờ đó những người bình thường cũng có thể tạo dựng thu nhập thụ động liên tục mà cũng chẳng cần phải đầu tư một tài sản nhỏ nào?

Thực tế là có một kế hoạch đường ống dẫn 5 năm. Điều tuyệt nhất, bạn không cần phải có rất nhiều tiền để xây dựng đường ống dẫn này. Bởi thay vì đòn bẩy tiền của bạn… *bạn đòn bẩy thời gian của chính mình!*

BÀI HỌC SỐ 6

Đòn bẩy thời gian: Đường ống của con người

Trong khi Bruno đang nằm dài trên chiếc võng vào mỗi buổi tối và những ngày cuối tuần thì Pablo vẫn cần mẫn đào đường ống dẫn của mình. Mấy tháng đầu, dù Pablo đã cố gắng nhưng không có kết quả mấy. Công việc khá vất vả, thậm chí nặng nhọc hơn việc xách nước của Bruno bởi Pablo còn làm việc cả các buổi tối và cuối tuần.

Nhưng Pablo luôn tự nhắc nhở mình rằng giấc mơ tươi đẹp ngày mai được xây dựng bằng những hi sinh của ngày hôm nay. Ngày lại ngày, anh đào từng mét một.

- Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

Có một thành ngữ của người Appalachian cổ tổng kết sự khác biệt giữa đòn bẩy tiền bạc và đòn bẩy thời gian như sau:

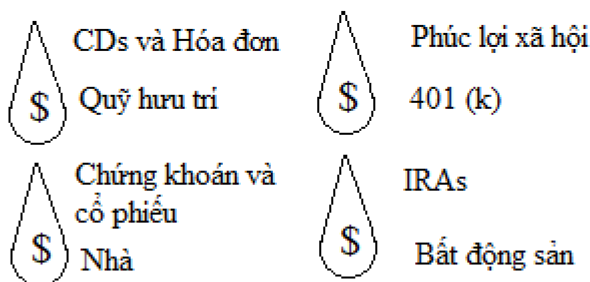
Có 2 cách để leo lên đỉnh của một cây sồi lớn. Bạn có thể ngồi lên một cây sồi và đợi. Hoặc bạn có thể trèo lên nó.

Khi con người đòn bẩy tiền bạc của mình để xây dựng đường ống dẫn qua nhiều thế kỷ, họ lựa chọn cách ngồi trên ngọn cây sồi và đợi. Tôi gọi đây là "Kế hoạch đường ống dẫn 50 năm". Đây chính là lãi kép, đợi chờ kiên nhẫn trong khi tiền của bạn nhân đôi lên, và nhân lên từ năm này qua năm khác.

Không nghi ngờ gì rằng kế hoạch đường ống 50 năm hoạt động. Bạn có nhớ cách đường ống dẫn của Margaret O'Donnell đã biến bà từ một nhà giáo được trả lương thấp thành đa triệu phú đô la không?!!!

Giống như Margaret O'Donnell, tôi cũng là một người cực kỳ tin vào việc xây dựng những đường ống dẫn dài hạn. Qua nhiều năm, tôi đã đòn bẩy một phần thu nhập của mình để xây dựng "Những đường ống dẫn Bãi Biển Cọ" trong mọi thứ, từ quỹ hưu trí… đến những tài khoản

thị trường chứng khoán… đến IRAs… đến bất động sản. Nó được gọi là đa dạng hóa. Và cũng được gọi là thiết lập những sợi dây bảo hiểm cuộc sống.

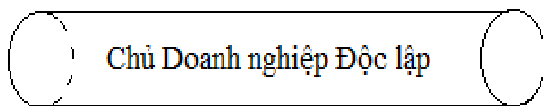


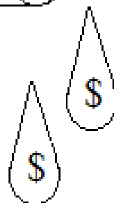
Nhưng tôi cũng là người tin tưởng vào việc trèo lên cây sồi!

Tôi gọi kế hoạch trèo lên những cây sồi là "Kế hoạch đường ống dẫn 5 năm." Nó đạt được mục tiêu tương tự giống như Kế hoạch đường ống dẫn 50 năm - tự do tài chính và đảm bảo. *Nhưng nó chỉ mất 10% thời gian.*

Đó là lý do vì sao tôi dành thời gian, tiền và công sức để xây dựng một số kinh doanh phát triển nhanh. Thay vì phải đợi 50 năm để lên được ngọn cây, tôi có thể xây dựng kinh doanh đưa tôi lên đó chỉ trong vòng 2 - 5 năm.

Kế hoạch đường ống dẫn 5 năm





Thời gian đòn bẩy sân chơi

Vẻ đẹp của đòn bẩy thời gian là tất cả chúng ta đều được trao cho cùng một khoảng thời gian. Điều đó có nghĩa là thời gian đòn bẩy sân chơi giữa người giàu và những người kiếm được thu nhập trung bình. Dù cho bạn có là Donald Trump… hay là Donald người lái xe tải… tất cả mọi người đều có số giờ giống nhau mỗi ngày.

Đó là lý do vì sao đòn bẩy thời gian là "Đường ống dẫn của Con người". Thời gian thì có sẵn với số lượng như nhau cho mọi người, cho dù họ giàu hay nghèo… là đàn ông hay phụ nữ… đen hay trắng… học đại học hay bỏ học phổ thông… trẻ hay già. Bạn không thể nói điều đó về tiền đúng không?

Hãy nghĩ theo cách này. Có tuyệt vời không khi bạn và mọi người đều khởi đầu một ngày với 1.440 đô la trong tài khoản ngân hàng cá nhân của mình? Tiền sẽ chỉ là của bạn thôi và không ai có thể bảo bạn làm gì với số tiền đó. Bạn có thể tiêu số tiền đó… đầu tư… thổi bay… đốt cháy… cho đi… đòn bẩy… hay tiêu xài một cách lãng phí số tiền đó, và biết rằng vào sáng ngày hôm sau, bạn sẽ tỉnh dậy với số tiền 1.440 đô la khác trong tài khoản của mình. Nếu tất cả mọi người đều bắt đầu 1 ngày làm việc với 1.440 đô la, có lẽ sẽ tốt hơn, thế giới sẽ công bằng hơn đúng không?

Nhưng tất cả chúng ta đều biết rằng, điều đó không xảy ra. Khi nhắc đến tiền, cuộc sống không công bằng. Một số người sinh ra đã ngậm thìa bạc. Một số người ngậm thìa nhựa. Một số người chả có gì, chỉ mút ngón tay. Có công bằng không? Có lẽ không? Nhưng có bài hát nói rằng, "Đó là cuộc đời".

Tất cả chúng ta không bắt đầu một ngày với 1.440 đô la trong tài khoản ngân hàng của mình - chắc chắn là như vậy. Nhưng đối với thời gian - đó lại là vấn đề khác. *Chúng ta đều bắt đầu một ngày của mình với 1.440 phút trong tài khoản*

thời gian của mình. (24 giờ một ngày, 60 phút một giờ).

Vì chúng ta đều có cùng một khoảng thời gian mỗi ngày, điểm khác biệt giữa người sống từ tháng lương này qua tháng lương khác và những người tự do tài chính đó là cách họ sử dụng 1.440 phút hàng ngày của mình như thế nào!

Tài khoản thời gian cá nhân

Ngày: ________	**Ngân phiếu** Ngày ________
Gửi từ: ________	Thanh toán: $
Đến: ________	***1.440 phút mỗi ngày***

Bạn có nhiều thời gian hơn bạn nghĩ

Một số người trì hoãn xây dựng đường ống dẫn của mình bởi vì "hiện tại đang là thời điểm tồi tệ đối với tôi". Bạn thử đoán xem - hiện tại là thời điểm tồi tệ cho tất cả mọi người! Tất cả chúng ta đều bị stress. Tất cả chúng ta đều bận rộn. Chúng ta đều đang dập lửa và đang đối phó với các trường hợp khẩn cấp bất ngờ. Có một từ mô tả khoảng thời gian tồi tệ này.

Đó được gọi là cuộc sống!

Một số người lãng phí thời gian cuộc đời của mình để chờ đợi "thời điểm hoàn hảo" để làm việc x, y, hay z. Tốt thôi, họ sẽ chết trong khi chờ đợi, bởi vì không có cái gọi là thời điểm hoàn hảo. Nếu ai đó nói với bạn anh ấy sẽ đưa cho bạn 1 triệu đô la nếu bạn ngồi ở góc nhà và đan len trong hai giờ một ngày mỗi năm, bạn sẽ tìm được thời gian để đan len, đúng không?

Sẽ không thành vấn đề nếu con trai bạn bị gãy tay trên sân chơi hoặc xe của bạn không nổ máy sau giờ làm việc. Thay vì bị mất 1 triệu đô la, bạn sẽ tìm ra thời gian để đan len trong hai giờ, thời điểm hoàn hảo hay không hoàn hảo. Nhà khôi hài Art Bunchwald nói theo cách này: *"Cho dù đó là thời điểm tốt nhất hay thời điểm tồi tệ nhất, đó là lần duy nhất ta có."*

Thật đáng buồn, hầu hết mọi người cho rằng việc có thời gian là hiển nhiên, đặc biệt là những khoảng thời gian ngắn. Chúng ta đã quen với việc đo thời gian bằng ngày, tuần và năm, thay vì phút và giờ. Chúng ta làm việc từ 9 giờ sáng đến 5 giờ chiều, từ thứ Hai đến thứ Sáu. Chúng ta lên kế hoạch cuộc đời theo lịch tháng. Chúng ta tổ chức ngày sinh nhật và ngày kỷ niệm của mình mỗi năm một lần.

Nhưng điều tuyệt vời về thời gian là mỗi phút lúc này lúc kia mỗi ngày có thể cộng lại thành một khoảng thời gian dài! Ví dụ, bạn có biết tổng số thời gian mỗi người trung bình dành ra để ăn uống trong cả cuộc đời của họ không? Bạn sẽ đoán là một năm? Hai năm? Câu trả lời là 6 năm. Điều đó không ngạc nhiên hay sao? Sau đây là một số những công việc hàng ngày làm tăng thêm một khối lượng lớn thời gian:

Tổng thời gian chúng ta dành cho các công việc nhỏ hàng ngày trong suốt cuộc đời

6 năm ……………. ăn

5 năm ……………. xếp hàng chờ đợi

4 năm ……………. dọn dẹp nhà cửa

3 năm ……………. chuẩn bị các bữa ăn

2 năm ……………. cố gắng gọi lại các cuộc điện thoại

1 năm ……………. tìm đồ thất lạc

8 tháng …………… mở hòm thư rác

6 tháng …………… ngồi chờ đèn đỏ

Theo tính toán của tôi, đó là gần 22 năm của cuộc đời! Điều đó chứng tỏ rằng 15 phút lúc này… nửa tiếng lúc khác… hai tiếng khi khác nữa… có thể cộng tổng lên tới một khối lượng lớn thời gian!

Một vài giờ có thể biến thành một vài tháng

Chỉ cần suy nghĩ một chút về những gì chúng ta có thể đạt được trong cuộc sống của mình khi chúng ta sử dụng vài giờ vào mỗi buổi tối và cuối tuần để làm điều gì đó có ý nghĩa, chẳng hạn như xây dựng đường ống dẫn. Nếu bạn dành ra 2 giờ mỗi ngày làm việc - giả sử một giờ vào buổi sáng trước khi làm việc và một giờ vào buổi chiều - và thêm 3 giờ nữa vào mỗi thứ Bảy và Chủ nhật, bạn có thể cộng thêm 16 giờ làm việc năng suất một tuần vào lịch trình của mình!

Mười sáu giờ một tuần, hơn 50 tuần một năm trở thành 800 giờ một năm… tương đương với 100 ngày tám giờ làm việc… hay 3 tháng và 10 ngày làm thêm tám giờ mỗi năm! Và tất cả những gì bạn phải làm là dành ra vài giờ mỗi ngày để có thêm ba tháng thời gian làm việc hiệu quả mỗi năm. Tuyệt vời phải không?

Thời gian rảnh hiệu quả

(2 giờ/ ngày) x (5 ngày) = 10 giờ/ tuần
(3 giờ/ Thứ 7 & Chủ nhật) = 6 giờ/ tuần

---

tổng thời gian cộng thêm: 16 giờ/ tuần

Thời gian là tiền

Bây giờ tôi sẽ dẫn bạn đến một bí mật nhỏ - sử dụng thời gian rảnh rỗi một cách hiệu quả là một trong những chìa khóa tại sao những người thành công có nhiều, làm nhiều và đạt được nhiều điều hơn trong cuộc sống! Bạn có nghĩ Bill Gates về nhà lúc 5 giờ chiều hàng ngày và xem TV bảy tiếng giống như những người đàn ông Mỹ khác không?

Tôi không nghĩ vậy…

Một bài báo gần đây của Tạp chí Phố Wall nhấn mạnh rằng 10% những người kiếm tiền nhiều nhất ở Bắc Mỹ làm việc trung bình 52 giờ một tuần, trong khi 10% những người kiếm tiền ít nhất chỉ làm việc 45 giờ một tuần.

Không chỉ top 10% làm việc nhiều thời gian hơn - *họ còn làm việc thông minh hơn!* Nói cách khác, họ không đánh đổi thời gian của mình để

lấy tiền. Bạn sẽ không đi bộ đến một cửa hàng tiện lợi và thấy Michael Jordan ở phía sau quầy thanh toán bán vé số và bia hơi. Những người thành công trong mọi lĩnh vực quý trọng thời gian của mình, và họ tìm mọi cách để đòn bẩy thời gian của họ!

Không lãng phí, không muốn

Người ta thường hỏi tôi tại sao họ nên dành thời gian và công sức để xây dựng đường ống trong khi mọi điều đang diễn ra rất tốt vào lúc này. Họ nói với tôi họ xứng đáng được nghỉ ngơi sau một ngày làm việc vất vả ở văn phòng. Họ tự thưởng cho mình bằng cách nằm dài trên ghế sofa và xem TV cho tới giờ ngủ.

"Cuộc sống thật tốt" họ nói với tôi như vậy. "Có một công việc tốt. Có một khoản tiết kiệm trong ngân hàng. Trẻ con đang học tốt ở trường. Không cần phải làm xáo động cuộc sống".

Đó là khi tôi nói với họ rằng không có lúc nào tốt hơn để xây dựng đường ống khi mọi thứ đang diễn ra tốt đẹp. Tại sao? Bởi vì khi thủy triều thay đổi, lúc đó đã quá muộn!

Rồi tôi kể cho họ nghe câu chuyện đùa cũ này: Một người đàn ông đang ở trên tầng 30 của một

khách sạn sang trọng nhìn ra Công viên Trung tâm ở Manhattan. Ông kéo rèm ra và mở tung cửa sổ để tận hưởng khung cảnh. Trong lúc ông ấy nghiêng đầu ra cửa sổ, ông giật mình khi thấy một người đàn ông rơi ngang qua phòng mình.

"Bạn thế nào?" Ông hỏi người đàn ông đang rơi.

"Tôi ổn - tính đến lúc này," người kia đáp lại.

Mấu chốt là có rất nhiều những người mang xô xách nước trên thế giới này đang ổn - tính đến hiện tại. Nhưng họ không thể ở trong tình trạng rơi tự do mãi. Khi còn đánh đổi thời gian để lấy tiền, sẽ không có lưới an toàn nào dành cho cuộc sống của họ. Tại sao? Bởi vì khi họ không thể bỏ thời gian ra vì ốm đau… hay chấn thương… hay bị cho thôi việc, tiền lương của họ sẽ dừng lại.

Đối với những người mang xô xách nước, không có lương nghĩa là không có sự bảo đảm.

Đảm bảo tài chính

Ngày: ____
Gửi từ: ____
Đến: ____

Ng… n phiếu Ngày ____
Than… toán: $

Không lương = Không đảm bảo

Truyện ngụ ngôn về con kiến và con châu chấu

Khi tôi đang viết điều này, niềm tin của người tiêu dùng là cao. Tỷ lệ thất nghiệp thấp. Thu nhập đang tăng lên. Doanh số bán xe đang bùng nổ. Rất nhiều người đang ổn - tính đến lúc này.

Nhưng chúng ta không thể rơi vào cái bẫy của việc nhầm lẫn "cho đến lúc này" với "mãi mãi". Tất cả mọi người biết rằng cuộc sống diễn ra theo những vòng xoay. Nền kinh tế cũng vậy. Ngay bây giờ chu kỳ kinh doanh đang gần đạt đỉnh. Vòng đời cá nhân của bạn cũng có thể đang đạt lúc cao nhất.

Nhưng điều gì đi lên, sẽ đi xuống. Và khi con người bắt đầu đi xuống, một số sẽ gặp phải những hiện thực khó khăn. Sa thải. Thay đổi sự nghiệp. Nợ thẻ tín dụng. Cấp cứu y tế. Viện dưỡng lão chăm sóc cha mẹ già.

Những người thông minh hiểu rằng thời điểm tốt nhất để xây tổ cho mình là khi kinh doanh đang bùng nổ. Những người thông minh dựng lên lưới an toàn trước khi bắt đầu suy thoái, không phải trong lúc suy thoái! Đó là lý do vì sao tôi nói với mọi người rằng hôm nay là thời điểm

tốt nhất để xây dựng những đường ống dẫn của mình, không phải là khi nền kinh tế đi xuống.

Như câu chuyện ngụ ngôn của kiến và châu chấu. Kiến là một người xây đường ống. Kiến dành cả một phần của mùa hè để tích trữ ngũ cốc cho mùa đông. Kiến cũng dành thời gian để tận hưởng mùa hè. Nhưng kiến có sự khôn ngoan khi dành một chút thời gian của mình để xây dựng đường ống.

Châu chấu, trái lại là một người mang xô xách nước. Châu chấu tiêu hết số tiền của mình ngay khi kiếm được và lãng phí toàn bộ số thời gian mình có để chơi đùa dưới ánh nắng mặt trời. Châu chấu ngó lơ mùa đông sắp tới. Khi mùa đông đến, châu chấu không có đường ống nào cả. Và rồi châu chấu chết đói khi mùa đông tới.

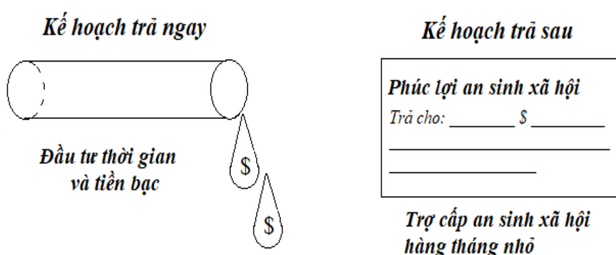
Trả cho tôi bây giờ… hay trả cho tôi sau!

Bạn có nhớ một khẩu hiệu quảng cáo nổi tiếng, "Trả cho tôi bây giờ… hay trả cho tôi sau? Điều tương tự xảy ra với những người xây dựng đường ống dẫn. Bạn có thể "trả một ít ngay bây giờ" bằng cách đầu tư một ít thời gian và tiền bạc của mình để xây dựng đường ống của bạn ngay ngày hôm nay… hoặc bạn có thể "trả nhiều sau" bằng

cách vật lộn để tồn tại với một khoản an sinh xã hội nhỏ khi bạn ở độ tuổi 60 và 70.

Thử nghĩ xem - nếu đường ống dẫn của bạn đã sẵn sàng, thay vì phải trả sau... *bạn sẽ được trả sau!*

Đúng là một khái niệm!



Đòn bẩy thời gian: đường ống dẫn của con người

Ghi nhớ - thời gian công bằng với tất cả mọi người!

Tất cả chúng ta đều KHÔNG CÓ cùng số lượng tiền để đòn bẩy.

Nhưng chúng ta đều CÓ cùng số lượng thời gian!

Bằng cách đòn bẩy một chút thời gian rảnh của mình một cách thông minh, bạn có thể xây dựng

một đường ống dẫn mà sẽ tiếp tục trả tiền trong nhiều năm.

Chúng ta thật may mắn khi được sống trong thời đại mà hầu như bất kể ai cũng có thể đòn bẩy thời gian của mình để xây dựng đường ống dẫn. Không phải lúc nào cũng vậy.

Vào thời khắc chuyển giao thế kỷ XX, chỉ có những người rất giàu mới có sự xa xỉ của việc đòn bẩy thời gian. Vào năm 1890, đa số mọi người làm việc 10 giờ một ngày như những người làm thuê. Họ quá bận rộn để cố gắng sống sót hơn là nghĩ đến đòn bẩy.

Nhưng ngày nay, có nhiều người có nhiều thời gian rảnh hơn bao giờ hết. Và thời gian là công cụ cân bằng tuyệt vời! Thời gian cho phép những anh chàng nhỏ bé cạnh tranh với những gã khổng lồ. Người giàu không có 48 giờ một ngày hay những người nghèo chỉ có 12 giờ. Họ đều có số lượng thời gian như nhau - 24 giờ một ngày, 7 ngày một tuần và 365 ngày một năm.

Công cụ đòn bẩy thời gian hiệu quả nhất trong lịch sử

Ngày nay, những đường ống dẫn không còn là thị trấn của những người giàu nữa. Bất kể ai có ít

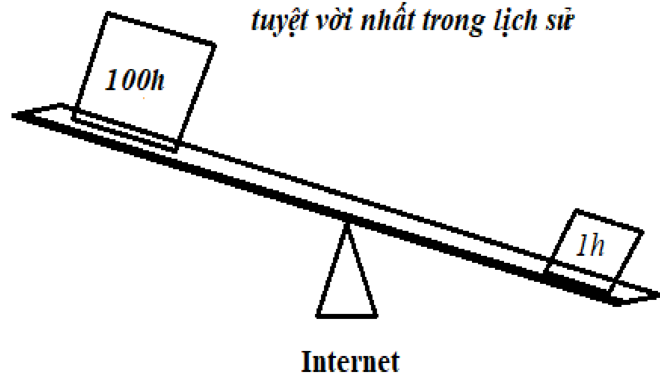
thời gian… và có rất nhiều nghị lực… đều có thể đòn bẩy thời gian của họ để xây dựng một "đường ống dẫn của con người" trong vòng 2 đến 5 năm mà sẽ dẫn nước chảy về trong nhiều năm - hay thậm chí là vài thế kỷ!

Trong thực tế, chúng ta có trên đầu ngón tay của mình công cụ đòn bẩy thời gian tuyệt vời nhất trong lịch sử thế giới! Công cụ đòn bẩy thời gian này đã tạo ra nhiều tỷ phú trong khoảng thời gian ngắn hơn bất kỳ phát minh đơn lẻ nào khác trong lịch sử.

Tôi gọi công cụ tuyệt vời này là "đường ống điện tử", và đó là công cụ tối hậu cho việc đòn bẩy thời gian. Có lẽ bạn biết đường ống điện tử đấy bằng một cái tên khác - cái tên mà xuất hiện trên khắp các mặt báo và màn hình TV suốt 24 giờ một ngày.

Cái tên đó là?

Internet.


Công cụ đòn bẩy thời gian
tuyệt vời nhất trong lịch sử
100h
1h
Internet

PHẦN 3

Đường ống dẫn tối hậu

BÀI HỌC SỐ 7

Lãi kép điện tử: Đường ống dẫn tối hậu

Pablo - Anh chàng Đường ống dẫn đã được biết tới với cái tên Pablo - Người làm nên Điều kỳ diệu. Các chính trị gia khen ngợi tầm nhìn của anh và năn nỉ anh ra tranh cử chức thị trưởng. Nhưng Pablo hiểu rằng những gì anh đã đạt được không phải là điều kỳ diệu. Nó chỉ là khởi đầu của một giấc mơ lớn, rất lớn. Bạn thấy đấy, Pablo có những kế hoạch vươn xa ra ngoài thị trấn của anh.

Pablo dự định xây dựng những đường ống dẫn trên toàn thế giới!

- Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

Đến thời điểm này, chúng ta đã nói về cách mà con người có thể đòn bẩy thời gian và tiền bạc của mình để xây dựng đường ống dẫn của nguồn thu nhập thụ động liên tục.

Câu hỏi là, "Đâu là đường ống dẫn có sức mạnh và hiệu quả nhất trong nền Kinh tế mới?"

Câu trả lời là Internet, một bước đột phá trong công nghệ mà tôi gọi là "đường ống dẫn điện tử của nền Kinh tế mới." Internet đang thay đổi cách mà thế giới sống, làm việc và chơi. Trong một từ, Internet là tương lai - *và tương lai là bây giờ!*

Trong chương này tôi sẽ chỉ cho bạn cách bạn có thể tận dụng được công cụ đòn bẩy tuyệt vời nhất trong lịch sử - Internet - *để tạo ra một đường ống dẫn thu nhập thụ động liên tục mà bạn có thể xây dựng trong vòng 2 đến 5 năm, thay vì 50 năm!*

Cuộc cách mạng internet chỉ mới bắt đầu

Thời đại internet đang cách mạng toàn thế giới, chắc chắn rồi.

Jack Welch, CEO của General Electric, đã nói với *Tạp Chí Phố Wall* rằng Internet là thay đổi lớn nhất trong kinh doanh trong cuộc đời của ông ấy - và Welch sinh ra vào năm 1936!

Andy Grove, Chủ tịch của Intel, thậm chí còn trực tiếp hơn trong đánh giá của ông ấy: "Trong vòng 5 năm, tất cả các công ty sẽ là công ty

Internet - nếu không họ sẽ không còn là công ty nữa”.

Đó là một thế giới có đường dây, có đường dây phía sau tất cả

Cái gì làm cho đường ống dẫn internet mạnh mẽ đến thế?

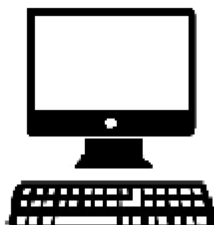
Hãy nghĩ một lát xem internet thực sự là cái gì - đó là hàng triệu người trên toàn cầu… mỗi người kết nối thông qua một chiếc máy tính hay điện thoại… có thể giao tiếp ngay tức thì với - hay bán hàng - cho nhau 24/7/365… tất cả với cái giá của cước viễn thông địa phương.

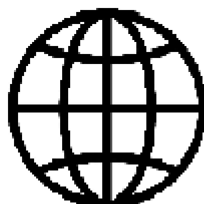
Thật đáng kinh ngạc!

Internet nhanh như tốc độ của ánh sáng… chỉ tốn một vài đô la mỗi ngày để sử dụng… luôn luôn… có những ứng dụng vô hạn… và kết nối toàn thế giới. Ồ - và 100 triệu người đang kết nối với các trang web với khoảng thời gian ngắn hơn cả thời gian xây dựng cầu Brooklyn. Vào năm 2003, hơn một tỷ người trực tuyến… mua sắm một nghìn tỷ sản phẩm và dịch vụ thông qua thương mại điện tử.

Không phải là cường điệu - đó là một cách mạng toàn cầu!

Internet





1 tỷ người trực tuyến
Thương mại điện tử = 1 nghìn tỷ + 1 năm

Vấn đề với Internet

Internet thực sự là cuộc cách mạng - nhưng mà rất xa với sự hoàn hảo.

Trong thực tế, Internet có một vấn đề. Một VẤN ĐỀ LỚN!

Điểm mạnh nhất của Internet cũng chính là điểm yếu nhất của Internet - nó quá rộng lớn! Quá đông đúc. Quá rắc rối. Quá cạnh tranh. Công nghệ quá cao. Bạn sẽ mua hàng ở đâu? Mua hàng như thế nào? Bạn sẽ tin tưởng ai?

Nó quá là choáng ngợp!

Theo các chuyên gia, trang thương mại điện tử đang đối mặt với 3 thách thức chính:

1) Họ cần nhiều lưu lượng truy cập hơn.
2) Họ cần doanh số nhiều hơn.
3) Họ cần những kinh doanh lặp lại nhiều hơn.

Internet cần những khách hàng trung thành

Tóm lại, hầu hết các trang thương mại điện tử đang đi săn đón khách hàng - khách hàng trung thành. Những khách hàng "trung thành", ý muốn nói đến những người có lý do để mua sắm từ trang thương mại điện tử từ tuần này sang tuần khác, tháng này qua tháng khác, thay vì hiếm khi mua hàng.

Chúng tôi nghe rất nhiều câu chuyện về số lượng "lượt truy cập" một trang web có. Nhưng lượng truy cập không mang lại doanh số. Lượng truy cập giống như những thành viên của câu lạc bộ đi bộ gặp nhau hàng sáng ở trung tâm thương mại địa phương. Họ dùng trung tâm thương mại là nơi tập thể dục, không phải để mua sắm. Họ không có ý định mua sắm. Một khi cuộc đi bộ của họ kết thúc, họ sẽ lên xe và đi mua sắm ở một nơi nào đó khác!

Tương tự, lượng truy cập ở các trang web chỉ là những người đi dạo trên mạng internet. Lượng truy cập không mang lại doanh số. Bán hàng mang lại doanh số! Và sự thật là, hầu hết các trang thương mại điện tử đang bị ảnh hưởng bởi doanh số bán hàng.

Tại sao? Bởi vì ở đa số các trang, những người mua hàng không có ưu đãi gì để mua sắm hàng tuần hay hàng tháng. Những người sử dụng internet không có khách hàng trung thành bởi vì hầu hết các trang thương mại điện tử quan tâm đến việc cung cấp các sản phẩm rẻ nhất hơn là việc xây dựng các mối quan hệ lâu bền.

Vấn đề lớn nhất của internet



Từ mối quan hệ đến giải cứu!

Đâu là bí mật để tạo ra những vị khách hàng trung thành trong thời đại internet?

Mối quan hệ.

Thành lập mối quan hệ thực tế, vững chắc và lâu bền với những con người thực tế (đối nghịch với "lượng người xem" và "lượng truy cập") là điều sẽ phân biệt những trang thương mại điện tử thành công và những trang đã từng nổi lên.

Bạn thấy đấy, công nghệ cao của Internet cần sự kết nối chặt chẽ của mối quan hệ giữa con người với con người. Theo quan sát của John Naisbitt 20 năm trước, "Chúng ta càng có công nghệ cao, chúng ta càng phải có sự kết nối chặt chẽ". Đó là lý do vì sao ngày nay, hơn bao giờ hết, con người đang tìm kiếm và cần sự ấm áp của con người để cân bằng môi trường giá lạnh của chấm com và những con số.

Thử nghĩ một chút - có phải bạn đã chọn xem bộ phim cuối cùng mà bạn thấy ở phần quảng cáo trên trang web? Tôi nghi ngờ điều đó. Rất có thể là một người bạn hay đồng nghiệp đã giới thiệu bộ phim đúng không. Điều tương tự xảy ra với trang web yêu thích của bạn - rất có thể họ được giới thiệu bởi một người bạn biết và tin tưởng, trái ngược với việc bạn thấy một quảng cáo truyền hình hấp dẫn hoặc nhấp vào biển quảng cáo quay vòng.

Sự thật là, giới thiệu truyền miệng luôn luôn là cách thức quảng cáo hiệu quả nhất từ trước tới nay. Và điều đó đặc biệt đúng trong ngày nay. Bạn thấy đấy, con người thích tiếp xúc với con người. Con người tin tưởng và coi trọng những mối quan hệ. Bạn thì sao? Và mối quan hệ giải quyết vấn đề lớn nhất của internet - thiếu khách hàng trung thành.

Đó là nơi bạn đến.

Bạn giới thiệu sản phẩm và dịch vụ hàng ngày, mỗi ngày, miễn phí. Và mọi người đi mua sắm và mua hàng dựa trên sự giới thiệu của bạn. Có tuyệt vời không nếu bạn được trả tiền cho điều đó?

Bạn có thể!

Bằng cách đòn bẩy thời gian và mối quan hệ của mình bạn có thể tạo ra những khách hàng trung thành cho các trang thương mại điện tử định hướng bởi các mối quan hệ… trong khi tạo ra một đường ống dẫn thu nhập thụ động đều đặn cho bản thân mình!

Đó là một kết quả đôi bên cùng có lợi. Và những trang thương mại điện tử có thêm những khách hàng trung thành. Và bạn sẽ được trả cho

việc giới thiệu sản phẩm và dịch vụ mà bạn sử dụng và tận hưởng.

Tôi gọi nó là Đường ống dẫn Tối hậu.

Và nó đang đợi… BẠN lắp đặt.



Bạn nói… Họ công nghệ

Về căn bản, đây là cách mà Đường ống dẫn Tối hậu hoạt động: Bạn và một kinh doanh điện tử đã thành lập bắt đầu một mối quan hệ đối tác liên kết.

Bạn có vai trò "nói" - bạn hướng mọi người đến một trang web thương mại điện tử của công ty. Đổi lại lời giới thiệu của bạn, kinh doanh điện tử trả cho bạn một khoản hoa hồng cho tất cả những sản phẩm mà người bạn giới thiệu đã mua hàng.

Vai trò của công ty thương mại điện tử là "công nghệ" - họ cung cấp trang web… nhận đơn

hàng online… giao hàng… xử lý thẻ tín dụng… và phụ trách việc kế toán. Đổi lại việc trả phí giới thiệu, công ty có khách hàng trung thành, những người sẽ quay lại mua hàng nhiều lần.

Như tôi đã nói, đó là một kinh doanh đôi bên cùng có lợi! Công ty giải quyết vấn đề lớn nhất của mình - thiếu khách hàng trung thành. Và bạn xây dựng một đường ống thu nhập thụ động liên tục.

Bạn nói. Họ công nghệ. Thật đơn giản - đơn giản một cách tuyệt vời!

Với Đường ống dẫn Tối hậu, bạn không cần một kỹ năng đặc biệt nào. Bạn làm những việc bạn vẫn làm hàng ngày - bạn nói chuyện với mọi người! Bạn giúp mọi người vượt qua sự lộn xộn của internet… và bạn được trả tiền cho việc đó!

Bạn có thể kiếm được bao nhiêu từ Đường ống dẫn Tối hậu? Điều đó tùy thuộc vào bạn. Bầu trời là giới hạn! Càng có nhiều người trong mạng lưới bạn giới thiệu, đường ống dẫn của bạn càng lớn. Trong thực tế, không có gì lạ khi con người nhận được thu nhập thụ động từ hàng chục nghìn lượt giới thiệu… thậm chí hàng trăm nghìn lượt giới thiệu!

Làm sao một cá nhân có thể giới thiệu sản phẩm tới mười nghìn người? "Điều đó là không thể!", bạn có thể nói vậy.

Nếu bạn sử dụng phép màu của lãi kép! Bạn sẽ nhanh chóng thấy, Einstein có một lý do hay ho để gọi lãi kép là "kỳ quan thứ tám của thế giới".

Lãi kép điện tử: Đường ống dẫn tối hậu

Bạn có nhớ câu chuyện trước đó về hoàng đế Trung Quốc và người phát minh ra cờ vua không? Người phát minh chỉ muốn một hạt gạo cho phần thưởng của mình, nhưng anh muốn nó nhân đôi lên cho mỗi ô vuông tiếp theo trên bàn cờ. Tổng số hạt gạo cuối cùng nhiều gấp 10 lần so với số lượng gạo có trên toàn thế giới! Câu chuyện minh họa sức mạnh tuyệt vời của lãi kép, còn được gọi là khái niệm nhân đôi.

Thử tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra nếu bạn lấy khái niệm lãi kép… và bằng cách nào đó kết hợp với thương mại điện tử. Kết quả sẽ là "lãi kép điện tử".

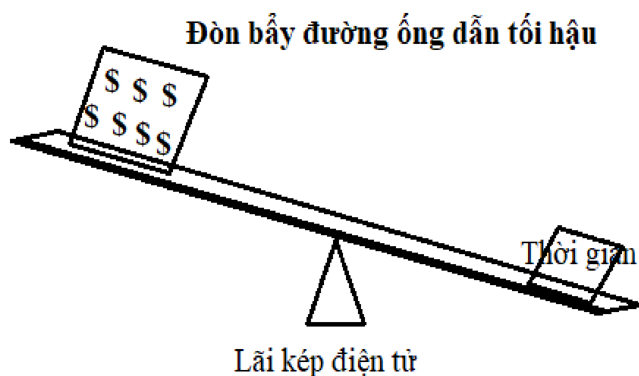
Sức mạnh của lãi kép

○	○ ○	○○ ○○	8	16	32	64	128
256	512	1K	2K	4K	8K	16K	32K
---	---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---

Thử nghĩ đến tiềm năng của lãi kép điện tử - sự tăng trưởng theo số mũ của cấp số nhân… kết hợp với sự tiếp cận và tốc độ của Internet. WOW!

Đó là lý do vì sao tôi gọi lãi kép điện tử là Đường ống dẫn Tối hậu - bạn được trả tiền cho việc kết hợp thời gian và mối quan hệ của bạn thông qua Internet! Chỉ cần nghĩ rằng, với lãi kép điện tử, bạn có thể có được kết quả của Đường ống dẫn bờ biển Cọ mà không cần phải đầu tư cả một gia tài.

Thay vì đòn bẩy tiền của bạn, bạn đòn bẩy thời gian và mối quan hệ để xây dựng Đường ống dẫn Tối hậu của bạn! Bây giờ là lúc để tìm ra cách làm như thế nào:



Toán học lãi kép điện tử: (1+1) x 12 = BÙNG NỔ!

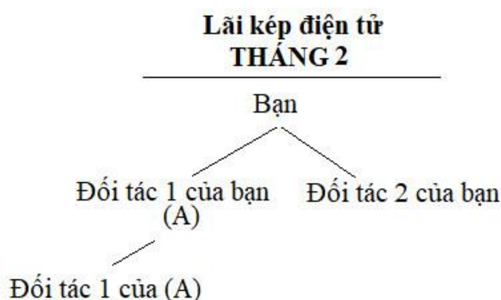
Bạn có nghĩ rằng có thể tìm chỉ mỗi người 1 tháng để gia nhập vào kinh doanh lãi kép điện tử mới của bạn? Chỉ một đối tác có quan tâm đến việc bảo đảm hơn… tự do hơn… nhiều sự công nhận… và hạnh phúc hơn? … Một người chất lượng mỗi tháng - đó là tất cả những gì bạn cần.

Lãi kép điện tử
THÁNG 1

Bạn

Đối tác 1 của bạn

Một khi bạn làm đối tác với một người mới, bạn trở thành huấn luyện viên của cô ấy hoặc anh ấy. Bạn dạy cho người đó cách thành lập mối quan hệ đối tác liên kết với những người bạn và họ hàng của người đó, trong khi đó bạn thành lập mối quan hệ đối tác với người số hai. Vậy đến cuối tháng thứ hai, bạn có hai đối tác liên kết; trong khi đó, đối tác đầu tiên của bạn cũng mang lại một người mới tới mạng lưới liên kết của bạn.

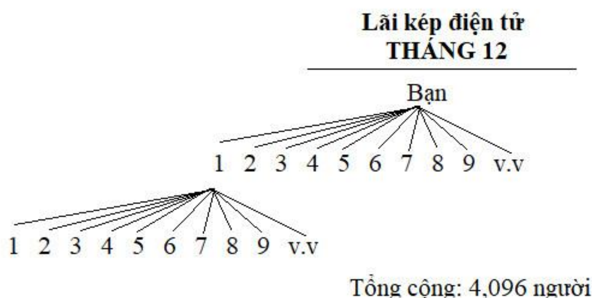


Bây giờ bạn có một nhóm bốn người - bạn và ba người nữa, có đúng không? (Bạn có thể xây dựng mạng lưới lãi kép điện tử của mình nhanh hơn bằng việc làm đối tác với nhiều người hơn mỗi tháng, nhưng hãy giả định bạn đi theo một con đường chậm rãi và ổn định.)

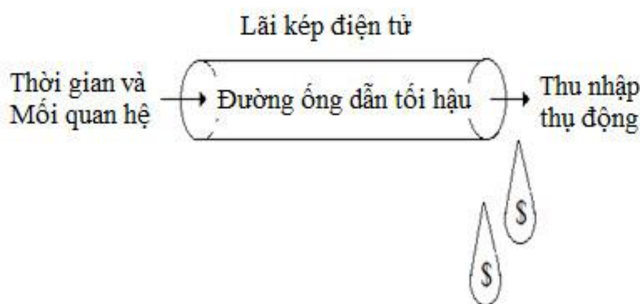
Sau đó bạn tiếp tục lặp lại quy trình đó. Đến cuối năm đầu tiên, bạn sẽ có 12 đối tác của riêng

mình - mỗi tháng có 1 người mới. Và cùng giả định rằng mỗi người trong số họ cũng sẽ liên kết đối tác với mỗi 1 người mới mỗi tháng.

Đây là lúc mà phép màu của lãi kép xuất hiện. Đến cuối tháng thứ 12, hệ thống của bạn có thể nhân lên thành 4.096 mối liên kết với những chủ sở hữu kinh doanh độc lập.



Bây giờ đến một phần rất thú vị - công ty thương mại điện tử trả cho bạn phần trăm của doanh số của toàn bộ mạng lưới liên kết của bạn. Nếu bạn có 4.000 người mua trung bình $100 giá trị sản phẩm mỗi tháng, tổng doanh số là $400.000 - MỘT THÁNG! Nếu công ty thương mại điện tử trả cho bạn 1% đến 3% trên tổng doanh số đó, bạn sẽ kiếm được từ $4.000 đến $12.000 một tháng!



Giờ bạn đã thấy tại sao tôi gọi lãi kép điện tử là đường ống dẫn tối hậu? Nó kết hợp tăng trưởng số mũ của cấp số nhân với sự thuận tiện và sự vươn rộng của thương mại điện tử. Không chỉ đường ống dẫn tối hậu liên tục tạo ra lợi nhuận, mà còn giống như Pablo, bạn sẽ phát triển đường ống của mình bằng cách đòn bẩy thời gian, thay vì tiền bạc của mình!

Không yêu cầu những kỹ năng đặc biệt

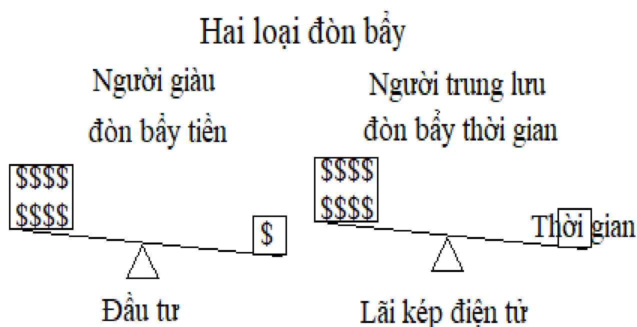
Vẻ đẹp của thương mại điện tử là bạn không cần rất nhiều tiền để bắt đầu. Chỉ cần vài tháng hay vài năm để có thể xây dựng, thay vì mất hàng thế kỷ. Và bạn không cần một kỹ năng gì đặc biệt cả. Bạn chỉ cần làm điều bạn vẫn hay làm hàng ngày - nói chuyện với mọi người!

Bạn giúp mọi người vượt qua sự hỗn loạn và lộn xộn của Internet - và bạn được trả tiền cho việc đó! Nếu bạn có thể nói chuyện… và có thể dùng chuột máy tính và click chuột… thì bạn có thể đòn bẩy thời gian, mối quan hệ của bạn để xây dựng đường ống dẫn tối hậu.

Đường ống dẫn tối hậu cho phép chúng ta học hỏi từ những người có đường ống dẫn Bờ biển Cọ - chúng ta sao chép khái niệm cấp số nhân. Nhưng thay vì nhân số tiền mình có, chúng ta nhân thời gian và những mối quan hệ. Kết quả là, chúng ta có được những kết quả giống như những Đường ống dẫn Bờ biển Cọ với một phần của tiền… và một phần của thời gian!

Đó là lý do vì sao hàng trăm nghìn người bình thường trên toàn thế giới đang bận rộn xây dựng những Đường ống dẫn Tối hậu - họ có thể tận hưởng những lợi ích giống như những người giàu đang tận hưởng những Đường ống dẫn Bờ biển Cọ của họ, nhưng thay vì phải đòn bẩy hàng đống tiền, họ đòn bẩy thời gian của mình! Thay vì phải đợi 50 năm để có lợi nhuận từ những đường ống dẫn, họ có thể tận hưởng lợi nhuận sau một vài tháng!

Không cần phải nghĩ ngợi nhiều!



Mô hình kinh doanh mới cho một thiên niên kỷ mới

Gary Hamel, tác giả của cuốn sách bán chạy nhất “Dẫn Dắt Cuộc Cách Mạng”, nói rằng trong thế giới công nghệ, “Chỉ những công ty có khả năng tạo ra cách mạng công nghiệp sẽ thịnh vượng trong Nền Kinh tế mới”. Hamel ngày nay tranh luận rằng, những công ty sẽ cạnh tranh không chỉ sản phẩm và dịch vụ mà còn khả năng lên ý tưởng cho các doanh nghiệp sáng tạo.

Hamel tiếp tục nói rằng khái niệm tạo ra những kinh doanh tốt hơn không có gì là mới mẻ cả. Ý tưởng đột phá của Henry Ford là tạo ra một chiếc xe mà bất kỳ người lao động nào cũng có thể mua được. Ford ban đầu chế tạo một chiếc xe để phù hợp với nhu cầu của mọi người - “Bạn có

thể có bất kỳ màu nào Model T bạn muốn miễn là nó màu đen" là phản hồi của Ford đối với các yêu cầu về sự đa dạng các loại xe hơn.

Alfred Sloan ở General Motors đã cải thiện khái niệm của Ford. Ông hiểu rằng khách hàng là thượng đế, ông ấy đã tìm cách đáp ứng nhu cầu và thị hiếu cá nhân. Khẩu ngữ nổi tiếng của Sloan ngày nay là "Một chiếc xe cho mọi mục đích và túi tiền". Nhờ có khái niệm kinh doanh tốt hơn của Sloan, General Motors đã vượt qua Ford. Ngày nay GM là công ty sản xuất có doanh thu lớn nhất trên toàn thế giới.

Model mới và cải tiến

Giống như GM, lãi kép điện tử là một cải tiến của khái niệm thương mại điện tử ban đầu, một cách tốt hơn của việc thu hút những khách hàng mới và nuôi dưỡng lòng trung thành của họ. Lãi kép điện tử gợi nhớ tôi về một bộ phim hoạt hình Rạp xiếc gia đình, cô bé Dolly 5 tuổi giải thích cho em trai của mình những chú bướm bay đến từ đâu:

"Những chú bướm là những chú sâu bướm mới lớn và phát triển", cô bé nói.

Lãi kép điện tử là mô hình thương mại điện tử mới và cải tiến! Không có tiếp thị truyền miệng… phí giới thiệu… và sức mạnh cấp số nhân, thương mại điện tử sẽ không thể nào thoát khỏi cái kén của nó.

Thương mại điện tử	vs.	Lãi kép điện tử
Thiếu khách hàng trung thành		Có rất nhiều khách hàng trung thành

Nhưng lãi kép điện tử cung cấp một phương thức mới và cải tiến để thương mại điện tử có thể mọc cánh và phát huy hết tiềm năng của nó. Kết quả là, các công ty Internet dựa trên hình thức giới thiệu đang phát triển mạnh mẽ trong khi hàng trăm nhà bán hàng điện tử giảm giá sâu đang chìm trong nợ nần.

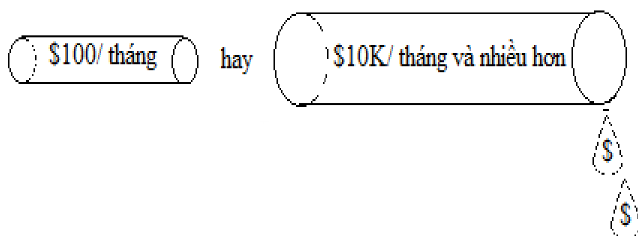
Nhưng thay vì một chiếc ôtô cho mọi mục đích và túi tiền, lãi kép điện tử là một đường ống cho mọi mục đích và túi tiền.

Mục đích của bạn có thể là kiếm đủ tiền để có thêm một mùa Giáng sinh An lành. Hay mục đích của bạn có thể là để thoát khỏi công việc bế tắc và xây dựng đường ống dẫn tối hậu vòng quanh thế giới.

Và túi tiền của bạn có thể cần thêm một vài đô la mỗi tháng. Hay liên tục trở thành triệu phú đô la.

Lãi kép điện tử là Đường ống dẫn Tối hậu.

Bạn muốn xây dựng lớn như thế nào phụ thuộc vào chính bạn.



BÀI HỌC SỐ 8

Bạn thích kế hoạch 50 năm?...
Hay kế hoạch 5 năm?

> Nhưng cũng đáng buồn là, hầu hết những anh chàng xách nước đều thẳng thừng gạt bỏ ý tưởng về đường ống dẫn. Pablo và Bruno liên tục nghe những lời từ chối giống nhau hết lần này đến lần khác.
>
> Điều đó làm Pablo và Bruno hết sức thất vọng vì có quá nhiều người thiếu tầm nhìn xa trông rộng.
>
> - Trích *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống*

Sau đây là câu chuyện cười cổ xưa dạy hai bài học quan trọng về đường ống dẫn:

Một người tên là Joe đã làm việc trong nhiều năm cho một công việc có thu nhập thấp mà anh

rất ghét. Nhưng Joe đã quyết định sẽ nghỉ hưu một cách giàu có. Vậy nên Joe sống tằn tiện và tiết kiệm từng đồng mình kiếm được và làm công việc thứ hai qua đêm và cuối tuần để cung cấp nhiên liệu cho đường ống đầu tư của mình.

Sau 50 năm, sự kỷ luật và hy sinh của Joe đã được đền đáp. Cuối cùng Joe cũng được tự do tài chính!

Joe quyết định rằng giờ đây mình đã 70 tuổi và sẽ tận hưởng cuộc sống của mình! Ông quyết định đã đến lúc thưởng thức ước mơ đi lặn biển lâu năm của mình khắp nơi trên thế giới. Joe dành hàng nghìn đô la vất vả kiếm được của mình cho những bài học và thiết bị lặn. Ông bay Hạng nhất đến Hawaii, nơi ông ấy đã đặt trước một phòng ở Ritz Carlton.

Ngày tiếp theo Joe đi đến vùng vịnh đẹp nhất ở Hawaii. Giấc mơ của Joe cuối cùng cũng thành hiện thực! Ông cảm thấy tự hào khi mặc lên mình những thiết bị đắt tiền - những bộ đồ lặn thiết kế riêng… bình oxy nhôm chế tạo đặc biệt… máy ảnh dưới nước do Đức chế tạo… bút chống nước và bảng viết ghi chú dưới nước. Joe đã sẵn sàng!

Joe tận hưởng từng khoảnh khắc khi bơi xuống rạn san hô bảy sắc cầu vồng. Joe chụp hình những chú cá đặc biệt khi lặn xuống. Lần lặn biển đầu tiên là tất cả mọi thứ Joe từng mơ ước. Joe đã dành ra hàng chục nghìn đôla vào sở thích mới của mình, nhưng nó xứng đáng từng đồng một!

"Thật xứng đáng cho sự chờ đợi", Joe tự nói với bản thân mình. "Quá tuyệt vời!"

Đột nhiên, Joe bị sốc khi nhìn thấy một người đàn ông bơi 10 feet phía dưới mình chỉ mặc một chiếc quần bơi. Joe hoảng hốt viết vào bảng ghi chú của anh ấy. Và Joe lặn xuống chỗ người đàn ông và vỗ vai, cau có đưa cho người đàn ông bảng ghi chú của mình với thông điệp sau:

"Tôi đã dành hàng nghìn đô la vào các thiết bị lặn biển, và giờ anh đang ở đây chỉ với chiếc quần bơi của mình. Chuyện gì đang xảy ra vậy?"

Người đàn ông cầm lấy bảng ghi chú và viết, "Tôi đang chết đuối!".



Rất nhiều người đang chết đuối

Bài học đầu tiên chúng ta học được từ câu chuyện này là mọi chuyện không phải lúc nào cũng như chúng có vẻ! Joe nghĩ rằng người đàn ông đang tận hưởng thú vui lặn biển. Nhưng sự thật vô cùng khác biệt - người đàn ông đang chết đuối!

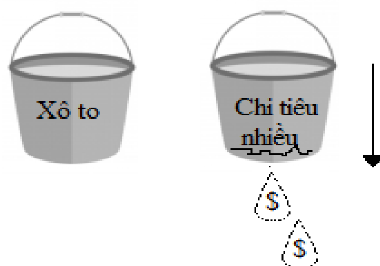
Khi nhắc đến tài chính thì cũng rất dễ bị đánh lừa bởi vẻ bề ngoài. Những người đeo đồng hồ Rolex và mặc quần áo thiết kế trông giống như tự do tài chính - nhưng rất nhiều người trong số họ đang chìm trong cảnh nợ nần!

Khi Thomas J. Stanley và William D. Danko, tác giả của cuốn Bẻ Khoá Bí Mật Triệu Phú, bắt đầu nghiên cứu để viết cuốn sách của mình, họ đã tìm kiếm phỏng vấn những người có tài sản ròng trị giá nhiều hơn 1 triệu đô la. Giả định rằng những người giàu nhất sống trong những căn nhà đắt đỏ nhất, các tác giả đã khảo sát những người ở các khu phố cao cấp trên khắp đất nước.

Nhưng các tác giả sớm phát hiện ra rằng rất nhiều người sống trong những căn nhà to và lái những chiếc xe đắt tiền không tích luỹ được nhiều tài sản. Tại sao? Bởi vì họ tiêu tiền của mình cho phong cách sống xa xỉ thay vì để một phần tiền để xây dựng những đường ống dẫn.

Stanley và Danko đã dùng một câu nói của dân Texas để mô tả những người tiêu dùng lớn này: “Thùng rỗng kêu to”. Phép ẩn dụ vẽ nên một bức tranh khá sống động, phải không?

Thùng rỗng kêu to



Sức mạnh của kế hoạch đường ống dẫn 50 năm

Bài học thứ 2 chúng ta học được từ câu chuyện lặn biển này liên quan đến kế hoạch trở nên tự do tài chính của Joe. Đường ống dẫn 50 năm của Joe là một ví dụ cổ điển cho kịch bản tin xấu/ tin tốt. Hãy xem những tin tốt trước.

Tin tốt về kế hoạch đường ống dẫn 50 năm là nó hoạt động! Tiết kiệm và đầu tư một số tiền nhỏ vào thị trường chứng khoán mỗi tháng là một cách an toàn cho những người có khả năng làm giàu hạn chế.

Chìa khóa cho đầu tư dài hạn là gửi những khoản tiền đều đặn trong một thời gian dài và để chúng tích lũy từ năm này qua năm khác. Nếu người ta kiếm tiền đủ sớm và gắn chặt vào kế hoạch đường ống dẫn của họ, họ có thể trở thành những người triệu phú bằng cách chỉ tiết kiệm 100 đô la mỗi tháng! Bạn nói rằng điều đó không thể xảy ra? Vậy thì hãy xem bảng sau:

Cách để tích luỹ được 1 triệu đô la vào năm 65 tuổi

Giả sử mức lãi suất hàng năm là 12%*

Tuổi bắt đầu	Khoản tiết kiệm hàng ngày	Khoản tiết kiệm hàng tháng	Khoản tiết kiệm hàng năm	Khoảng thời gian cần để có 1 triệu đô la
25	$ 3.57	$ 109	$ 1,304	40 năm
35	$ 11.35	$ 345	$ 4,144	30 năm
45	$ 38.02	$ 1,157	$ 13,879	20 năm
55	$ 156.12	$ 4,749	$ 56,984	10 năm

theo *Những Nhà đầu tư thông thái* bởi Neil E. Elmouchi

* Xét rằng thị trường chứng khoán đã tăng trung bình 11% trong 70 năm qua và 25% trong thập kỷ qua, 12% là tỷ suất sinh lời hợp lý.

Thật ngạc nhiên khi biết rằng thật dễ dàng để trở thành một triệu phú nếu bạn bắt đầu xây dựng đường ống dẫn dài hạn của mình đủ sớm. Hầu như bất kỳ ai sống trên mức chuẩn nghèo đều có thể làm được!

Tất cả mọi người cần làm là đầu tư 3.57 đô la một ngày, với mức lãi suất chung là 12%, và để

nó gộp vào trong 40 năm. Họ sẽ trở thành Triệu phú ngay lập tức! (Có thể không "ngay lập tức" - nhưng chắc chắn sẽ là một triệu phú!)

Hãy nghĩ theo hướng này - cứ ba người Mỹ thì có một người hút thuốc lá. Ở Florida, một bao thuốc lá giá 3.57 đô la. Nếu tất cả đều bỏ thuốc lá ở độ tuổi 25 và đầu tư số tiền mua thuốc lá của mình vào thị trường và để chúng nhân lên trong 40 năm, một phần ba dân số Mỹ sẽ trở thành những nhà triệu phú đô la khi họ bước sang tuổi 65!

Điều đó không tuyệt vời sao? Bạn có ước rằng ai đó đã chỉ ra cho bạn khi bạn mới 25 tuổi không? Thậm chí 35 và 45 tuổi, vẫn có khả năng những gia đình trung bình xây được một đường ống dẫn triệu đô. Nhưng những ai đợi đến khi họ 55 để bắt đầu tiết kiệm cho hưu trí, họ đang đứng trước một ngọn núi dốc, chắc chắn là như vậy!

Rủi ro lớn nhất là KHÔNG đầu tư vào thị trường

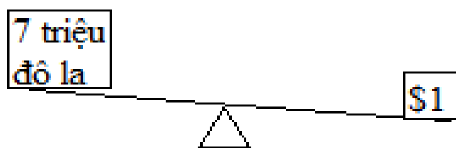
Rất nhiều người vẫn nghĩ rằng quá mạo hiểm khi đầu tư vào thị trường chứng khoán. Và đúng vậy, một số cổ phiếu đi xuống. Và đôi khi toàn

bộ thị trường đi xuống, như nó đã xảy ra vào năm 1929.

Nhưng tất cả phù thuỷ phố Wall đều nói rằng theo thời gian, đầu tư vào thị trường chứng khoán là cách dễ nhất và chắc chắn nhất để xây dựng một đường ống dẫn bơm lợi nhuận. Thực tế đã chứng minh điều này: trong vòng hơn 200 năm Sàn giao dịch chứng khoán New York đã hoạt động, cứ trong ba ngày thì có hai ngày các cổ phiếu tăng. Kể từ chiến tranh thế giới thứ hai, thị trường chứng khoán đã tăng 71 lần, mặc dù có 9 cuộc suy thoái đã xảy ra trong suốt 55 năm đó.

Theo cuốn sách *Stocks for the Long Run* (Tạm dịch: *Cổ Phiếu Trong Thời Gian Dài*) của Jeremy Siegel, trong vòng 195 năm kể từ năm 1802 đến năm 1997, một đô la đầu tư vào vàng sẽ tăng lên chỉ 11.17 đô la. Cùng một đô la đó đầu tư vào cổ phiếu sẽ nhân lên thành 7,5 triệu đô la!!

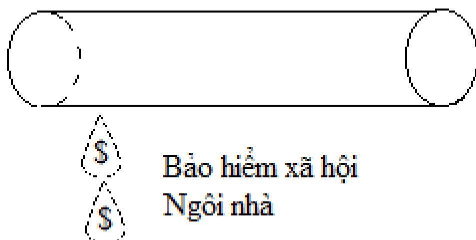
1997 1802



Thị trường chứng khoán

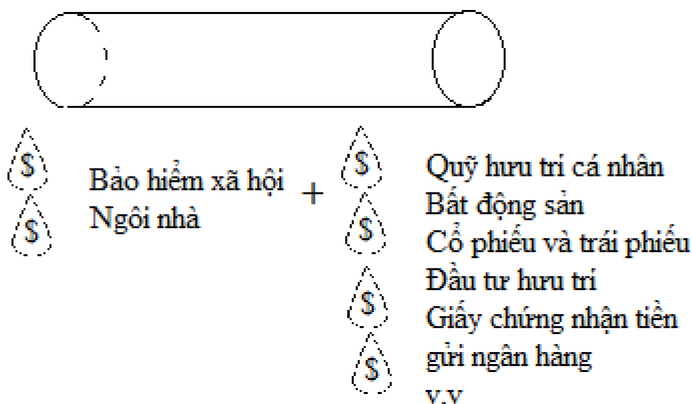
Việc xây dựng đường ống 50 năm có vị trí của nó, không nghi ngờ gì về điều đó! Hầu hết mọi người có một vài đường ống dẫn 50 năm đang được xây dựng. Ngôi nhà của họ là một đường ống dài hạn. Bảo hiểm xã hội là một đường ống khác. Thật không may là, đa số mọi người lại chỉ dừng lại ở hai đường ống dẫn này.

**Kế hoạch đường ống dẫn
50 năm của đa số mọi người**



Những người thông minh, mặt khác, tiếp tục xây dựng những đường ống dẫn dài hạn khác nữa thông qua những danh mục đầu tư… kế hoạch nghỉ hưu… quỹ hưu trí cá nhân… và những khoản tương tự. Tất cả đều là những đường ống dẫn dài hạn tuyệt vời, và chúng sẵn sàng cho những ai có ý thức tốt và kỷ luật để xây dựng lâu dài.

Kế hoạch đường ống dẫn 50 năm của những người thông minh



Nhược điểm của kế hoạch 50 năm

Tôi mới kể cho bạn nghe về tin tốt của kế hoạch đường ống dẫn 50 năm - hầu hết những gia đình đang lao động có thể xây dựng đường ống dẫn triệu đô la nếu họ bắt đầu tiết kiệm hàng

tháng và để cho những khoản đầu tư của mình nhân lên theo thời gian.

Nhưng tin xấu là đa số mọi người muốn tận hưởng những lợi ích của đường ống dẫn luôn - thay vì phải đợi 20…30…40… hay thậm chí 50 năm sau!

Tôi thừa nhận điều đó - tôi muốn tận hưởng những thứ tốt hơn trong cuộc sống ngày nay, không phải sau nửa thế kỷ nữa! Đúng vậy, tôi tin vào việc xây dựng những đường ống dẫn dài hạn. Tôi có một vài cái đang được xây dựng. Nhưng sự thực là, tôi thích tiêu tiền hơn là tiết kiệm. Tôi thích những thứ tiền có thể mua được. Tôi nghĩ là bạn cũng cảm thấy giống tôi.

Tôi thích tận hưởng bữa ăn thịnh soạn ở nhà hàng sang trọng nhất.

Tôi thích đưa gia đình đi những kỳ nghỉ trượt tuyết và du thuyền - chúng tôi đã có những kỷ niệm tuyệt vời nhất trong những kỳ nghỉ.

Tôi yêu mùi của những nội thất ôtô mới.

Tôi thích lái một chiếc Mercedes to hơn là một chiếc Mazda nhỏ.

Tôi muốn sử dụng điện thoại của mình bất kể lúc nào, không phải chỉ vào buổi tối và cuối tuần khi cước điện thoại rẻ hơn.

Tôi thà bỏ ra 20 đô la để xem bộ phim ăn khách ngay khi nó ra rạp, còn hơn là đợi ba tháng để có thể thuê nó với giá 3 đô la.

Đây là điểm mấu chốt: Những đường ống dẫn dài hạn là rất cần thiết cho những người muốn tận hưởng thời gian hưu trí mà không phải lo lắng gì. Đó là lý do vì sao tất cả mọi người cần xây dựng đường ống dẫn 50 năm.

Nhưng hãy thực tế - bạn có thực sự muốn đợi 50 năm rồi mới tận hưởng lợi ích của một đường ống dẫn? Tôi thì không! Tôi sẵn sàng hy sinh để xây dựng đường ống dẫn nghỉ hưu của mình. Nhưng tôi không muốn phải sống như một nhà sư 50 năm để làm việc đó!

Tôi muốn sống với những mơ ước của mình ngay lúc này, trong lúc tôi vẫn trẻ và những đứa trẻ vẫn ở với mình. Tôi không muốn phải đợi cho tới khi tôi 65 hay 70 tuổi rồi mới bắt đầu thực hiện những ước mơ của mình - giống như người lặn biển trong câu chuyện phía trên. Tôi chắc chắn bạn cũng cảm thấy giống tôi.

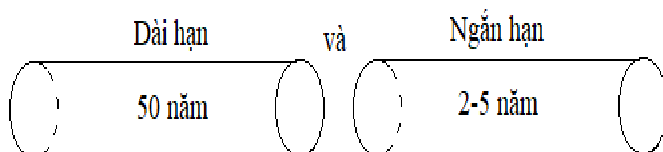
Làm phần bánh của mình và thưởng thức đi!

Như tôi nói trước đó, bạn nên xây dựng ít nhất một đường ống dẫn dài hạn. Nhưng không phải là cái duy nhất. Cũng như việc bạn không nên cho tất cả trứng của mình vào một giỏ, bạn không nên cho tất cả lợi nhuận của mình vào một đường ống dẫn.

Với kế hoạch đường ống dẫn 5 năm, bạn không những có thể đa dạng hóa danh mục đường ống của mình mà còn có thể mơ những giấc mơ lớn và bắt đầu thực hiện chúng ngay lập tức, thay vì thực hiện khi bạn 60 hay 70 tuổi. Bạn cũng có thể làm phần bánh của mình và thưởng thức nó.

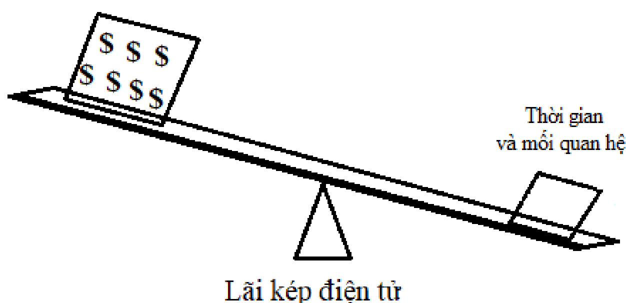
Hãy nghĩ về việc này, bạn không muốn tự do tài chính trong 5 năm thay vì 50 năm? Dĩ nhiên bạn muốn. Làm gì có ai không muốn?

Đó là lý do vì sao tôi giới thiệu bạn xây dựng đường ống dẫn 5 năm trong khi bạn đang xây dựng những đường ống dẫn 50 năm của mình!



Đường ống dẫn tối hậu - lãi kép điện tử - có thể được xây dựng trong vòng hai đến năm năm, thay vì 50 năm… và nó có thể bắt đầu bơm lợi nhuận chỉ trong vài tháng thay vì cả thập kỷ. Bạn có thể bắt đầu xây dựng đường ống dẫn tối hậu của mình bán thời gian, vào buổi chiều tối và cuối tuần, dần dần, cho đến khi nó bơm đủ số lợi nhuận cho bạn để bắt đầu xây dựng nó toàn thời gian.

Bạn nghĩ xem - đường ống dẫn tối hậu có thể đưa bạn lên đỉnh cây sồi trong một khoảng thời gian ngắn mà lẽ ra mất 50 năm. Và điều tuyệt vời hơn cả, bạn không cần phải tiết kiệm hay đầu tư nhiều tiền để xây dựng đường ống dẫn 5 năm này! Tất cả những gì bạn cần là đòn bẩy thời gian và mối quan hệ của mình!



Lãi kép điện tử

Sống cho ngày hôm nay… Lên kế hoạch cho ngày mai

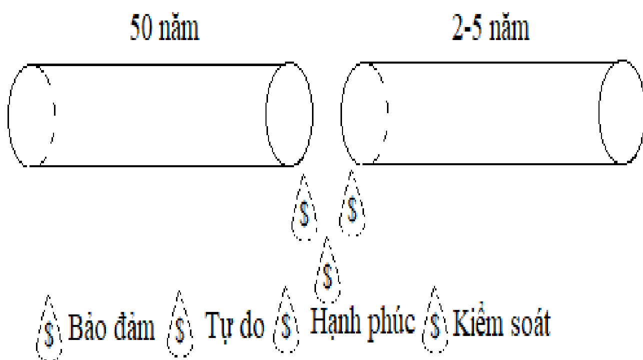
Nhiều năm trước cha của tôi đã cho tôi một lời khuyên tuyệt vời. Ông nói rằng, "Sống cho ngày hôm nay, lên kế hoạch cho ngày mai". Tôi chưa bao giờ quên những lời này, và tôi nhắc lại lời khuyên này thường xuyên với bốn đứa con của mình.

Việc xây dựng đường ống dẫn 5 năm trong lúc bạn đang xây dựng đường ống dẫn 50 năm cho phép bạn để làm theo lời khuyên hiền triết của cha tôi.

Bạn thấy đấy, kế hoạch đường ống dẫn tối hậu - đường ống dẫn 5 năm - cho phép bạn sống cho ngày hôm nay bởi vì bạn có thể bắt đầu tận hưởng trái ngọt của thành quả lao động của mình chỉ trong một vài tháng! Kế hoạch đường ống dẫn 50 năm, trái lại, cho phép bạn lên kế hoạch cho ngày

mai. Đó là lý do vì sao tôi khuyên bạn nên xây dựng cả hai loại đường ống dẫn dài hạn và đường ống dẫn ngắn hạn!

Đường ống dẫn là sợi dây bảo hiểm cuộc đời bạn



Khi cha tôi khuyên tôi "Hãy sống cho ngày hôm nay, lên kế hoạch cho ngày mai", điều mà ông thực sự muốn nói đó chính là "Những đường ống dẫn là sợi dây bảo hiểm cho cuộc đời. Vì vậy hãy trở thành người xây dựng đường ống, đừng làm người mang xô xách nước".

Lời khuyên tuyệt vời, Cha ơi. Đúng là một lời khuyên tuyệt vời.

PHẦN KẾT LUẬN

PHẦN KẾT LUẬN

Chuyện ngụ ngôn về
Đường ống dẫn Tối hậu

Năm 2001, Thung lũng Silicon, Hoa Kỳ

NGÀY NẢY NGÀY NAY, RẤT RẤT GẦN ĐÂY, có hai người anh em họ rất tham vọng tên là Paul và Bruce làm việc cùng nhau ở vị trí quản lý cho tập đoàn Quốc tế Cistern, một tập đoàn đa quốc gia sở hữu các tiện ích điện và nước trên toàn thế giới.

Những chàng trai trẻ này là những người bạn tốt nhất của nhau.

Và là những người có mơ ước lớn.

Họ thường nói về cách để một ngày nào đó, bằng cách nào đó, họ sẽ hoàn toàn trở nên tự do tài chính. Họ đều trông rất sáng sủa và chăm chỉ. Tất cả những điều họ cần là một cơ hội.

Một ngày cơ hội đó đến. Tập đoàn quyết định chỉ định hai người bạn trở thành quản lý cấp cao ở bộ phận phần mềm toàn cầu của Cistern. Mức lương của họ tăng gấp đôi so với thu nhập trước đó.

“Giấc mơ của chúng ta sẽ trở thành hiện thực!” Bruce hét lớn. “Thật không tin được vào vận may của chúng ta”.

Nhưng Paul không chắc lắm về điều đó.

Vào cuối của ngày làm việc 10 tiếng đồng hồ, lưng của Paul đau nhức và ngón tay của anh ấy sưng lên do chỉnh sửa phần mềm. Anh ấy phụ trách 50 nhân viên, đa số họ là những người không hợp tác và thiếu động lực. Anh ấy không ưa gì ý tưởng đi công tác đến các văn phòng ở nước ngoài vài tuần 1 lần. Sếp của anh ấy ở Cistern rất khó ưa, thô lỗ và đòi hỏi. Paul kinh sợ việc phải dậy sớm và đi làm vào mỗi buổi sáng

ngày hôm sau. Anh ấy thề phải tìm cho được một cách thức sống và làm việc khác tốt hơn.

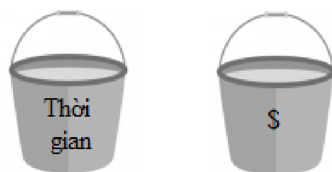
Paul, anh chàng xây đường ống

“Bruce, tôi có một kế hoạch”, Paul nói vào một buổi sáng trước khi họ ngồi vào căn phòng làm việc và khởi động máy chủ công ty.

“Thay vì đánh đổi thời gian và tài năng của chúng ta để trả lời ông sếp lộng quyền và quản lý những nhân viên thiếu động lực để lấy một tháng lương, chúng ta hãy đòn bẩy internet để tạo ra nguồn thu nhập thụ động”.

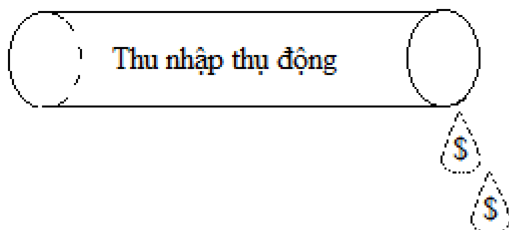
“Có một công việc cũng giống như việc đi xách những xô nước”, Paul tiếp tục nói. “Xách nước tương đương với việc đi làm công. Nhưng nếu ngừng làm việc vì ốm hay bị sa thải thì sẽ không được nhận lương”.

Công việc



1 xô làm việc = 1 xô tiền lương

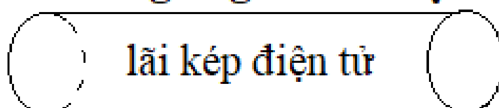
"Chúng ta cần có một sự nghiệp sẽ tạo ra nguồn thu nhập thụ động liên tục. Thu nhập thụ động cũng giống như việc ta xây dựng một đường ống dẫn - chúng ta làm một lần và được trả lương liên tục nhiều lần lặp đi lặp lại. Bruce, chúng ta cần bắt đầu nghĩ và hành động như những người xây đường ống thay vì như những người xách nước".



"Một nhân viên cũ của tôi đang giúp tôi xây dựng một đường ống trên Internet. Cậu ấy gọi nói là Đường ống dẫn Tối hậu bởi vì nó kết hợp sức mạnh của thương mại điện tử với sức mạnh của cấp số nhân. Đường ống dẫn Tối hậu là kinh doanh của tôi - Tôi sở hữu nó. Tôi làm việc tại nhà. Không có chi phí gì cả. Không nhân viên. Không trả lương. Không có hàng tồn kho. Nó

dựa vào nền tảng trang Web. Và nó cung cấp một cách thức để tạo ra thu nhập thụ động liên tục”.

Đường ống dẫn tối hậu



- Không có sếp
- Đảm bảo
- Tự do
- Chủ kinh doanh độc lập

- Không nhân viên
- Không trả lương
- Hàng tồn kho ít
- Không có chi phí

Bruce dừng lại như chết đứng.

“Một đường ống dẫn trên Internet! Ai đã từng nghe nói về một điều như vậy!” Bruce hét toáng lên.

“Chúng ta có một công việc tuyệt vời”, Bruce nói dứt khoát. “Đừng có mà lật thuyền! Chúng ta có công việc ổn định với những phúc lợi tuyệt vời”.

“Chúng ta có những ngày nghỉ cuối tuần và hai tuần nghỉ được hưởng lương mỗi năm. Chúng ta đã đáp ứng được mọi nhu cầu trong cuộc sống

rồi! Biến khỏi đây với Đường ống dẫn Tối hậu của anh đi!".

Nhưng Paul không dễ gì nản chí. Anh ấy kiên nhẫn giải thích kế hoạch Đường ống dẫn tối hậu cho người bạn thân của mình. Paul sẽ làm việc nửa ngày cho công việc nhận lương và sử dụng những buổi tối và cuối tuần của mình để xây dựng một đường ống dẫn trên internet.

Paul cũng biết sẽ mất một năm, có thể là hai năm, trước khi đường ống dẫn tối hậu đủ lớn để bắt đầu bơm lợi nhuận lớn. Nhưng Paul tin tưởng vào ước mơ sở hữu một kinh doanh riêng của mình… và tự chủ cuộc đời mình. Anh ấy rất quyết tâm để biến nó thành hiện thực.

Nhiều hành động nhỏ mang lại những kết quả lớn

Trong khi Bruce ngồi trên chiếc ghế La - Z - Boy sofa của mình vào các buổi tối và các cuối tuần, Paul vẫn tiếp tục xây dựng Đường ống dẫn Tối hậu.

Trong một vài tháng đầu Paul không có gì nhiều để khoe về nỗ lực của mình. Kinh doanh đường ống dẫn trên internet là điều mới mẻ với anh. Anh ấy phải học về một hệ thống mới và dạy

lại cho những người khác. Anh ấy nói chuyện hàng ngày với người hướng dẫn của mình và tham dự các buổi đào tạo cuối tuần để nâng cao kỹ năng xây dựng kinh doanh của mình. Anh ấy đọc những cuốn sách phát triển bản thân và nghe những cuốn băng giới thiệu bởi những người hướng dẫn của mình.

Ngày qua ngày, Paul nâng cao những kỹ năng kinh doanh của mình. Anh ấy học cách thu hút mọi người vào những cuộc nói chuyện. Cách giúp mọi người nói về những ước mơ của họ. Cách xử lý những lời phản đối một cách khéo léo. Cách huấn luyện mọi người để phát huy những điều tốt nhất trong họ. Dần dần, anh ấy bắt đầu ngày càng tin tưởng vào bản thân mình… vào cơ hội của mình... vào những đối tác kinh doanh mới của mình. Đây là một lãnh thổ mới của Paul. Nhưng khi kiến thức và sự tự tin của anh ấy tăng lên, đường ống dẫn internet của anh ấy cũng càng mở rộng.

Paul liên tục nhắc nhở bản thân rằng những ước mơ của ngày mai được xây dựng bởi sự hy sinh ngày hôm nay. Ngày qua ngày anh ấy đã xây dựng đường ống dẫn tối hậu của mình, mỗi lần một cuộc trò chuyện.

"Nếu ước mơ của mình đủ lớn, hiện thực không là gì cả", anh ấy hát theo nhịp mỗi khi nhấc điện thoại lên gọi điện cho một người khách hàng tiềm năng của mình.

"Đầu tư ngắn hạn tương đương với phần thưởng dài hạn", anh ấy nhắc bản thân mình khi đặt những mục tiêu hàng ngày và hàng tuần, biết rằng, qua thời gian, kết quả sẽ vượt xa nỗ lực.

"Hãy tập trung vào phần thưởng", anh ấy lặp đi lặp lại khi chìm vào giấc ngủ trong lúc nghe thu âm đào tạo của một người xây dựng kinh doanh điện tử thành công.

"Hãy tập trung vào phần thưởng…"

Tình thế lật ngược

Ngày chuyển thành tháng.

Một ngày Paul nhận ra rằng đường ống dẫn điện tử của mình đã bắt đầu bơm đủ lợi nhuận bằng một nửa tháng lương của mình. Paul tiếp tục làm việc chăm chỉ công việc ban ngày của mình, nhưng anh ấy dành thời gian rảnh rỗi của mình thậm chí còn hiệu quả hơn. Anh ấy biết rằng chỉ còn vài tháng trước khi thu nhập đường

ống dẫn bán thời gian vượt qua thu nhập từ công việc toàn thời gian.

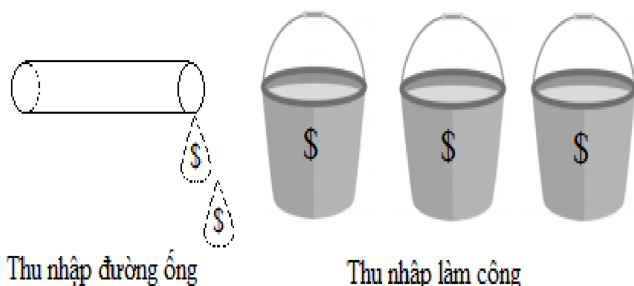
Trong giờ nghỉ trưa của anh ấy ở Cistern, Paul sẽ nhìn người bạn cũ Bruce của mình nháo nhào từ ngăn máy chủ này sang ngăn máy chủ khác. Công việc xách nước của Bruce bắt đầu mất nhiều công sức. Bruce ngày càng căng thẳng bởi ông sếp đòi hỏi… những hạn chót không thực tế… và những tin đồn hàng ngày về việc sa thải.

Vào cuối tuần, Bruce viết hàng chục lá thư xin nghỉ việc. Nhưng anh ấy không bao giờ gửi chúng đi. Anh ấy có nhiều hóa đơn phải chi trả. Anh ấy quá cần số lương đến nỗi không thể nghỉ việc. Anh ấy cảm thấy như bị mắc bẫy. Anh ấy cảm thấy trống rỗng bên trong. Tuy nhiên, thùng rác trong văn phòng của anh ấy không hề trống rỗng, nó chứa đầy ắp những lá thư từ chức…

Từ chức

Cuối cùng, ngày trọng đại của Paul đã đến - thu nhập đường ống dẫn điện tử của anh ấy vượt quá tháng lương của anh ấy ở Cistern! Vợ anh ấy in màu bảng lương của anh ấy ở Cistern và bảng thu nhập từ kinh doanh điện tử mới và đóng khung chúng treo cạnh nhau. Những đối tác

đường ống mới của anh ấy chúc mừng khi anh ấy cầm những bảng thu nhập đó. Những chiếc camera sáng đèn flash. Và mắt Paul ánh lên niềm hạnh phúc.



Paul không phải là người duy nhất ở công ty Cistern bị sếp dọa nạt. Nhờ có đường ống dẫn tối hậu, Paul đã được tự do. Kiến thức đó giúp cho Paul tự tin hơn. Paul phản ứng với cơn giận dữ của sếp một cách điềm tĩnh. Paul nhướng thẳng người và nhìn thẳng vào mắt của sếp lúc đang trong cơn giận dữ.

"Ngài không cần phải hò hét", Paul nói một cách kiên quyết. "Tôi đứng ngay trước mặt Sếp. Sếp có nghĩ rằng sẽ hiệu quả hơn khi chúng ta nói chuyện một cách bình tĩnh?"

Đồng nghiệp của Paul gọi anh ấy là người huấn luyện sư tử khi thấy anh cư xử với Sếp của họ. Nhưng Paul hiểu rằng anh ấy không hề huấn luyện sếp của anh ấy. Paul chỉ đứng lên bảo vệ cho chính mình vì Sếp không có quyền kiểm soát cuộc đời của Paul.

Một chiều nọ, Paul ngồi ở văn phòng tại nhà của mình và viết bức thư sau:

Gửi Sếp,

Tôi viết bức thư này để thông báo với sếp 1 điều, tôi xin từ chức ở Tập đoàn Quốc tế Cistern.

Tôi đã tận hưởng thời gian làm việc ở Cistern, nhưng tôi rất tiếc phải thông báo rằng công ty không đủ khả năng để cung cấp các dịch vụ cho tôi nữa.

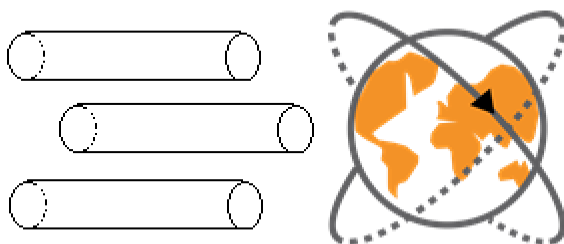
Sự tự do của bạn,

"Paul đường ống dẫn"

Paul thấy cảm giác của sự tự do dâng trào khi anh ấy gấp lá thư từ chức của mình lại và cho vào trong một chiếc phong bì. Anh ấy nhìn về tương lai với niềm hy vọng và sự lạc quan. Paul hiểu rằng việc hoàn thành đường ống dẫn internet của mình mới chỉ là bước khởi đầu của một ước mơ rất rất lớn.

Bạn thấy đấy, Paul đã lập kế hoạch vượt xa hơn những bức tường của ngành công nghiệp Cistern.

Paul lên kế hoạch xây dựng những đường ống dẫn internet ở toàn Bắc Mỹ - và cuối cùng, toàn cầu!



Tuyển người bạn của mình để giúp đỡ

Kinh doanh dựa trên nền tảng web của Paul vẫn tiếp tục bùng nổ. Anh chưa bao giờ hạnh phúc hay hài lòng hơn vậy trước đây. Nhưng điều tương tự không thể xảy ra với những người đồng nghiệp cũ của anh ở Cistern. Công ty ngày càng phát triển nhờ kinh doanh online, có nghĩa là bộ phận làm việc cũ của Paul đã bị thu hẹp lại.

Vì lương cao, Bruce là người đầu tiên phải ra đi. Paul đau lòng khi nhìn thấy Bruce cầu xin những người bạn của mình để làm công việc tư vấn cho những chiếc máy tính lỗi thời. Vậy nên Paul đã thu xếp một cuộc hẹn với Bruce.

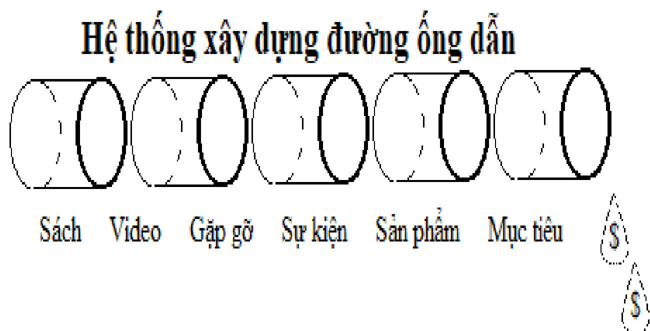
"Bruce, tôi đến để nhờ cậu giúp đỡ".

Bruce đang trong tư thế khom lưng vươn thẳng người lên, nheo đôi mắt đen lại liếc nhìn.

"Đừng trọc ghẹo tôi", Bruce rít lên.

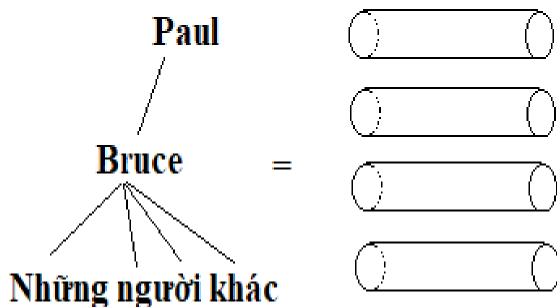
"Tôi không đến vì sự hả hê", Paul nói. "Tôi đến để đề nghị cậu một cơ hội kinh doanh tuyệt vời. Tôi mất hai năm trước khi đường ống internet của tôi bơm đủ lợi nhuận cho tôi để có thể thôi việc ở Cistern. Nhưng kể từ lúc đó tôi đã học được rất nhiều. Tôi biết cách xây dựng những đường ống dẫn tối hậu. Cách nói chuyện

với mọi người. Cách xây dựng đội nhóm. Cách xây dựng kinh doanh thông qua xây dựng con người. Tôi đã học được một hệ thống đã được chứng minh sẽ cho phép tôi và đối tác của tôi xây dựng những đường ống tối hậu khác… và những đường ống khác nữa.



"Tôi cần những đối tác xây đường ống", Paul tiếp tục nói. "Tôi sẽ dạy anh mọi điều tôi biết về việc xây dựng những đường ống dựa vào nền tảng web… và tôi sẽ không lấy của anh 1 đồng nào từ việc đó. Tất cả những điều tôi mong anh trả lại là anh hãy học về hệ thống mà tôi dạy anh rồi anh sẽ dạy lại cho những người khác… và giúp cho họ giúp đỡ những người khác… cho đến khi có những đường ống dẫn tối hậu xuất hiện mọi nơi ở Bắc Mỹ… và cuối cùng, những đường

ống dẫn tối hậu có ở từng gia đình trong từng thành phố trên toàn thế giới.



"Thử nghĩ xem", Paul tiếp tục. "Chúng ta có thể tạo ra một phần trăm nhỏ từ tất cả giao dịch online xảy ra thông qua những đường ống tối hậu của chúng ta. Càng có nhiều lượng hàng đi qua đường ống dẫn online của chúng ta, càng có nhiều tiền chảy về túi. Đường ống dẫn tối hậu tôi đã xây không phải là kết thúc giấc mơ. Đó mới chỉ là sự khởi đầu!"

Bruce cuối cùng cũng nhìn ra bức tranh lớn. Anh ấy cười và giang tay về phía người anh em họ của mình. Họ bắt tay… và rồi ôm nhau giống như những người anh em lạc nhau đã lâu.

Trả ơn

Nhiều năm trôi qua. Paul và Bruce đã nghỉ hưu lâu rồi. Đường ống dẫn internet khắp thế giới của họ vẫn đang tiếp tục bơm về hàng triệu đô một năm về tài khoản ngân hàng của họ.

Những người bạn lâu năm có thời gian đi du lịch và thăm những địa điểm tuyệt vời khắp nơi trên thế giới. Một ngày, Bruce mời Paul đi ăn trưa. Anh ấy có một vài tin thú vị muốn chia sẻ.

"Paul, nhiều năm trước anh đã cho tôi một món quà tuyệt vời bằng việc chia sẻ một cơ hội kinh doanh trên nền tảng web cho tôi. Món quà ấy đã thay đổi cuộc đời tôi mãi mãi. Tôi đã vắt óc nhiều năm cố tìm cách để trả ơn. Đó là lý do vì sao tôi mời cậu tới đây ngày hôm nay. Đây là món quà của tôi dành cho cậu".

Bruce đưa một chiếc phong bì cho Paul. Trong đó là hai chiếc vé hạng nhất đi Ý.

2 vé máy bay đến Ý

Vé hai chiều đến Ý



Vé hai chiều đến Ý



"Anh không cần…", Paul bắt đầu nói. Nhưng Bruce cắt ngang người bạn của mình.

"Hãy để tôi nói thay anh bây giờ", Bruce nói. "Kể từ khi chúng ta là những đứa trẻ, bố mẹ của chúng ta đã nói rằng gia đình ta di cư từ nước Ý. Nhờ sự giúp đỡ của internet, tôi đã có thể truy tìm được gốc gác gia đình và liên lạc được với hai người anh em họ sống ở một ngôi làng nhỏ ở trung tâm của nước Ý".

"Paul, đây là món quà của tôi dành cho cậu", Bruce tiếp tục. "Chúng ta sẽ quay trở lại ngôi làng đó. Chúng ta sẽ đi đến quảng trường của thị trấn nơi mà tổ tiên chúng ta và tất cả những người dân làng khác đã gặp nhau để múc đầy những xô nước của mình từ bể chứa nước của thị trấn. Và chúng ta sẽ quỳ xuống và cảm tạ tổ tiên mình và Đấng tối cao vì đã xây dựng đường ống dẫn của những phước lành đã chảy tự do đến với cuộc sống của chúng ta".

Đến vòng tròn đủ đầy

Paul nhìn chằm chằm người anh em họ của mình trong sự im lặng. Rồi anh đến gần và nắm chặt hai bàn tay của Bruce. "Tôi chỉ có một đề

nghị thôi", Paul nói nhỏ. "Anh có thể đổi ngày bay từ tuần sau sang ngày mai có được không?"

# # #

Hai tuần sau…

Sân bay ở Rome đã rất đông đúc. Paul và Bruce đang chuẩn bị trên đường trở về Mỹ sau hai tuần tuyệt vời ở Ý. Họ đã đi dọc con phố mà tổ tiên họ đã đi qua. Và ăn tối ở căn nhà của hàng chục những người họ hàng đã mất từ lâu.

Đó là chuyến đi của cuộc đời họ, và cả hai người đều cảm thấy mới mẻ hơn và kết nối lại sau chuyến đi. Họ đã ngồi cạnh nhau ở nhà ga sân bay, đọc bản sao của cùng một cuốn sách. Thi thoảng họ tựa vào người đồng hành của mình và chỉ một đoạn trong cuốn sách.

"Ôiiii, KHÔNG! - làm ơn đừng" một người đàn ông ở hàng đối diện kêu lên. "Chuyến bay của tôi đã bị hủy - MỘT LẦN NỮA! Tôi sẽ chẳng thể nào thoát khỏi đây!"

"Đó chính là chuyến bay của chúng ta" Paul nói và ra hiệu chỉ vào chiếc màn hình treo phía trên. "Đã hủy rồi. Giờ thì sao?"

Paul nhìn về phía anh bạn cũ của mình. Bruce nhìn lại - và rồi họ cùng mỉm cười.

"Anh nghĩ xem tôi đang nghĩ gì?" Bruce hỏi với một nụ cười.

"Anh nghĩ xem tôi thì nghĩ gì?" Paul cười toe toét.

"Có vẻ như chúng ta phải ở thêm 1 tuần nữa!" họ đồng thanh hét lên và nhảy khỏi ghế của mình để đập tay vào nhau.

Người đàn ông ở hàng đối diện trố mắt nhìn hai người bạn như thể họ là người ngoài hành tinh.

"Điều gì khiến các anh hạnh phúc vậy?", người đàn ông hỏi một cách đầy ngạc nhiên. "Tôi đã bị tắc ở sân bay này hai ngày rồi. Tôi đã bỏ lỡ sinh nhật con gái tôi lần thứ 2 liên tiếp. Tôi đã ở trong nhiều múi giờ khác nhau trong nhiều tháng và tôi còn không biết hôm nay là thứ mấy. Chưa hết, tôi sẽ mất tiền của mình bởi vì khách hàng của tôi tham lam và từ chối giải quyết".

"Chúng tôi xin lỗi", Bruce nói. "Chúng tôi có thể hiểu anh. Chúng tôi cũng từng phản ứng giống anh trước đây, phải không Paul?"

"Đúng vậy", Paul nói. "Căng thẳng. Kiệt sức. Mòn mỏi… chúng tôi đã từng trải qua những điều đó. Điều đó xảy ra trước những ngày xây đường ống dẫn, đúng không Bruce?"

"Ý của anh là gì, những ngày trước khi xây đường ống?", người đàn ông lạ nhấn mạnh. "Tất cả những điều đó là gì?"

"Tôi rất vui được giải thích", Paul nói một cách vui vẻ. "Nhưng bạn tôi và tôi phải lướt qua chỗ thuê xe một chút. Đưa cho tôi danh thiếp của anh, và một trong hai chúng tôi sẽ gọi điện cho anh khi chúng tôi quay trở lại Mỹ".

Người đàn ông đang bị stress đưa cho Paul danh thiếp của mình. Đổi lại, Paul đưa cho anh ta cuốn sách của mình.

"Đây, anh hãy đọc nó trong lúc đang chờ đợi chuyến bay của mình", Paul nói. "Khi tôi gọi anh, cuốn sách sẽ cho chúng ta điều gì đó để nói chuyện".

Paul vỗ vai Bruce từ phía sau và chỉ hướng về phía bàn đăng ký thuê xe ô tô. Anh ấy dừng lại một lúc vừa đủ để đọc danh thiếp của người đàn ông nọ.

Bob Bruno, Esq.
Luật sư

1-800-123

"Bob Bruno, Luật sư", Paul nói. "Tôi đoán là Anh Bruno sẽ chào đón cơ hội xây dựng một đường ống dẫn, anh có nghĩ vậy không?"

"Bruno. Bruno." Bruce chậm rãi đánh vần cái tên. "Cái tên Bruno nghe quen kinh khủng".

"Vì một vài lý do nào đấy, Bruce, tôi có một cảm giác tốt về người đàn ông Bruno này", Paul nói. "Cảm giác giống hệt khi anh cùng tôi bắt đầu kinh doanh. Tôi nghĩ người bạn mới Bruno sẽ trở thành một trong những người xây đường ống tốt!".

Paul và Bruce quay lại nhìn người quen mới của họ.

Người luật sư đang bị stress nâng niu cuốn sách trên đùi của mình. Nhìn chăm chú bìa sách, anh ấy đọc nhẩm tiêu đề cho chính mình.

Sau đó, một cách nhẹ nhàng, như một ông già mở món quà từ đứa cháu yêu thích của mình,

Bruno mở cuốn sách tựa đề *Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống* - và anh ấy bắt đầu đọc…

MỘT ĐƯỜNG ỐNG ĐÁNG GIÁ BẰNG HÀNG NGÀN THÁNG LƯƠNG!

CHÚNG TA đang sống trong một nền kinh tế giàu có nhất trong nhiều thập kỷ. Nhưng hàng triệu người vẫn đang sống từ tháng lương này sang lương khác, làm việc nhiều giờ hơn chỉ để duy trì cuộc sống.

TẠI SAO? Bởi vì họ đang thực hiện sai kế hoạch! Họ đã rơi vào cái bẫy đánh đổi thời gian để lấy tiền. Bạn biết rồi đấy, một ngày lao động đổi lấy một ngày lương. Một tháng lao động đổi lấy một tháng lương. Bạn có thấy quen không?

Cho dù bạn có là một người rửa bát có thu nhập 10.000 đô la một năm hay là một bác sỹ có thu nhập 100.000 đô la một năm, bạn vẫn đang đánh đổi một đơn vị thời gian lấy một đơn vị tiền. Bạn vẫn đang sống bằng những tháng lương. Đối với "công việc ổn định"- nếu bạn không thể tiếp tục làm việc vì bị sa thải... ốm đau... chấn thương... hay nghỉ hưu thì tiền lương sẽ dừng lại!

VẬY SỰ ỔN ĐỊNH ĐẤY NẰM Ở ĐÂU?

Làm cách nào để bạn thoát khỏi cái bẫy đánh đổi thời gian lấy tiền? Bằng việc xây dựng những đường ống thu nhập thụ động liên tục. Với nguồn thu nhập thụ động, bạn xây dựng một lần và được chi trả nhiều lần. Đó là lý do vì sao một đường ống đáng giá bằng hàng ngàn tháng lương. Đường ống dẫn liên tục bơm ngày này qua ngày khác, tháng này qua tháng khác, dù cho bạn có làm việc hay không.

NGÀY NAY, SỰ AN TOÀN ĐẤY MỚI CHÍNH LÀ SỰ BẢO ĐẢM TÀI CHÍNH THỰC SỰ!

Chuyện ngụ ngôn về người xây đường ống sẽ dạy cho bạn cách làm thế nào để xây dựng những đường ống dẫn để bạn có thể có bước nhảy vọt từ việc kiếm sống ở ngày hôm nay... sang tận hưởng một phong cách sống vào ngày mai!

BURKE HEDGES

Tác giả - Diễn giả Doanh nhân

Burke Hedges đã dẫn đầu trong chiến dịch vì tự do cá nhân và tài chính trong hơn một thập kỷ. Đến nay, bảy cuốn sách của ông đã được dịch ra 10 thứ tiếng và bán được hơn 2 triệu bản trên toàn thế giới. Burke đang sinh sống tại Tampa Bay Area cùng vợ và bốn người con.

